



School of Business  
Economics and Law  
GÖTEBORG UNIVERSITY

Handelshögskolans Civilekonomprogram  
Master Thesis

## *Intäktsredovisning i elhandelsbolag*

- en studie av intäktsredovisning för fastpriskontrakt som sträcker sig  
över mer än ett räkenskapsår

*Magisteruppsats / Master Thesis*  
Tina Gomér Nilsson, 830516  
Elin Olofsson, 820807

*Handledare / Tutor*  
Pernilla Lundqvist  
Jan Marton

**Företagsekonomi/Externredovisning  
och företagsanalys**  
HT 2006

# SAMMANFATTNING

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet,  
Externredovisning och Företagsanalys, Magisteruppsats, HT 2006

**Författare:** Tina Gomér Nilsson och Elin Olofsson

**Handledare:** Pernilla Lundqvist och Jan Marton

**Titel:** *Intäktsredovisning i elhandelsbolag* – en studie av intäktsredovisning för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår

**Bakgrund och problem:** Intäkter utgör ofta den största posten i ett företags resultaträkning och är därmed ett av de viktigaste elementen i de finansiella rapporterna. Trots intäkters betydelse är regelverket inom området förhållandevis knapphändig. Svårigheten rörande intäktsredovisning handlar om att det ofta krävs bedömningar för att avgöra i vilken tidsperiod en intäkt ska redovisas. Vi har valt att titta närmare på intäktsredovisning i elhandelsbolag. I dessa företag uppkommer periodiseringsproblematiken för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, då företagen har kopplade transaktioner. Uppsatsens undersökningsfråga är: *Hur ska intäkter redovisas i elhandelsbolag för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår?*

**Syfte:** Syftet med uppsatsen är att undersöka hur elhandelsbolag redovisar intäkter för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. Studien har för avsikt att utreda ett område där det inte finns klara regler. Syftet blir därmed att klargöra för när intäktsredovisning ska ske samt hur redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet avspeglas i elhandelsbolagens intäktsredovisning. Vi vill med denna uppsats diskutera och analysera alternativa sätt att intäktsredovisa i denna typ av bolag och transaktioner.

**Avgränsningar:** Vi har avgränsat studien till att fokusera på intäktsredovisning i elhandelsbolag i Sverige. För att komma åt uppsatsens frågeställning har vi även valt att avgränsa undersökningen till intäktsredovisning för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, då det är där problematiken väcks.

**Metod:** Uppsatsen bygger på en kvalitativ intervjustudie med nio elhandelsbolag. Intervjuerna insamlades per e-post och som underlag för dessa gjorde vi först en förstudie med information från de utvalda företagens årsredovisningar. Vidare genomförde vi intervjuer med två revisorer och branschorganisationen Svensk Energi.

**Resultat och slutsats:** Samtliga intervjuade elhandelsbolag redovisar intäkter vid leverans. Företagen ser inte fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår som kontrakt på flera år, utan ser kontrakten som fullbordade respektive år. Intäkter redovisas när prestation är fullgjord i sin väsentlighet. Redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet avspeglas i dagsläget, men termerna ekonomiskt riktig bild och rättvisande bild kan ifrågasättas. Möjlighet att periodisera inkomsten linjärt över kontraktstiden är emellertid ej möjlig, på grund av gällande regelverk och bristande kontroll. Detta alternativ skulle även medföra att realisations- och försiktighetsprincipen inte längre skulle avspeglas i elhandelsbolagens intäktsredovisning.

**Förslag till fortsatt forskning:** Vi föreslår en liknande studie som den vi gjort, i en annan bransch. Ett exempel är att undersöka intäktsredovisning i rederier för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. Ytterligare ett förslag är att göra studien ur normsättarnas perspektiv, istället för ur företagens och revisorernas.

## FÖRORD

Först och främst vill vi tacka våra handledare Pernilla Lundqvist och Jan Marton för deras intresse och goda råd längs vägen. Vi vill även tacka våra nio respondenter på elhandelsbolagen, revisorerna Richard Roth och Anni Fuhr, samt Eva Törning och Britt Tjörnemar på Svensk Energi. Deras tid och engagemang har gjort vår magisteruppsats möjlig.

Tack!

Göteborg 2006-12-19

-----  
Tina Gomér Nilsson

-----  
Elin Olofsson

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1 Inledning.....	1
1.1 Bakgrund.....	1
1.2 Problemdiskussion .....	2
1.3 Syfte.....	3
1.4 Avgränsningar .....	3
1.5 Målgrupp.....	3
2 Metod.....	4
2.1 Val av metod .....	4
2.2 Val av företag .....	4
2.3 Val av respondenter .....	5
2.4 Genomförande av intervjuer .....	6
2.5 Datainsamling .....	7
2.6 Metod för analys .....	7
2.7 Källkritik .....	8
2.8 Tillförlitlighet .....	9
3 Elbranschen .....	11
3.1 Elmarknaden .....	11
3.1.1 Elmarknadens aktörer .....	11
3.1.2 Historisk utveckling på elmarknaden.....	11
3.2 NordPool och finansiella instrument .....	12
3.2.1 Historisk utveckling.....	12
3.2.2 NordPools marknader.....	13
4 Redovisning.....	15
4.1 Intäktsredovisning.....	15
4.1.1 Rekommendationer för intäktsredovisning .....	15
4.1.2 Definition av el som vara eller tjänst .....	17
4.2 Periodisering.....	17
4.2.1 Periodiseringsproblematik .....	17
4.2.2 Successiv vinstavräkning.....	18
4.2.3 Income smoothing.....	18
4.3 God redovisningssed och rättvisande bild.....	19
4.3.1 God redovisningssed.....	19
4.3.2 Rättvisande bild.....	19
4.4 Redovisningsprinciper .....	20
4.4.1 Realisationsprincipen.....	20
4.4.2 Matchningsprincipen.....	21
4.4.3 Försiktighetsprincipen.....	21
4.5 Tillgång/Skuld .....	21
5 Empiri.....	23
5.1 Övergripande förstudie.....	23
5.1.1 Redovisning av intäkter.....	23
5.1.2 Interimsposter .....	24
5.2 Intervjustudie med elhandelsbolag .....	25
5.3 Intervju med Svensk Energi.....	30
5.4 Intervju med revisor.....	31
6 Analys och reflektioner .....	33
7 Slutsats och förslag till fortsatt forskning.....	40

7.1 Slutsats.....	40
7.2 Förslag till fortsatt forskning .....	41
8 Källförteckning.....	42
Bilaga 1.....	I
Intervjufrågor till elhandelsbolag.....	I
Bilaga 2.....	II
Intervjufrågor till revisor.....	II

# 1 INLEDNING

*I uppsatsens inledande kapitel beskriver vi bakgrunden till det valda ämnet. Vidare förs en problemdiskussion som mynnar ut i uppsatsens undersökningsfråga och syfte. Kapitlet avslutas med en beskrivning av studiens avgränsningar och av den målgrupp uppsatsen riktas mot.*

## 1.1 Bakgrund

Intäkter utgör ofta den största posten i ett företags resultaträkning och är därmed ett av de viktigaste elementen i de finansiella rapporterna. Redovisning av intäkter är ett centralt och komplext område för både normsättare och praktiker. Trots intäkters betydelse i de finansiella rapporterna är regelverket inom området förhållandevis knapphändigt.<sup>1</sup>

Intäktsredovisning har uppmärksammats mycket de senaste åren, inte minst på grund av redovisningsskandaler såsom ”Prosolia” och ”Enron”, där just principerna för intäktsredovisning ifrågasattes.<sup>2</sup> Skandaler och brister i regelverket har bidragit till att FASB (Financial Accounting Standards Board) och IASB (International Accounting Standards Board) har inlett ett konvergensprojekt för att förbättra intäktsredovisningen samt eliminera eventuella inkonsekvenser regelverken emellan.<sup>3</sup>

I Sverige finns det för närvarande flera regelverk att tillämpa för intäktsredovisning beroende på företagets storlek och position.<sup>4</sup> Emellertid är skillnaden mellan regelverken inte av väsentlig vikt för den här uppsatsen, och de innefattar därmed i huvudsak samma problematik och frågeställningar. Intäkter definieras som ”*det bruttoflöde av ekonomiska fördelar som uppstår i ett företag under en redovisningsperiod, och som ökar företagets egna kapital, med undantag av ökningarna som beror på tillskott av aktieägarna och innehavare av aktierelaterade instrument*”.<sup>5</sup>

Regelverket kring intäktsredovisning grundar sig i realisations-, matchnings- och försiktighetsprincipen.<sup>6</sup> Svårigheten rörande intäktsredovisning handlar om att det ofta krävs bedömningar för att avgöra i vilken tidsperiod en intäkt ska redovisas. Oberoende typen av intäkt blir den centrala frågan i vilken period som intäkten ska tas upp.<sup>7</sup> Bedömnings- och periodiseringsproblematiken uppkommer i de flesta transaktioner och berörs därmed i många branscher. Vi har valt att titta närmare på intäktsredovisning i elbranschen och då specifikt i elhandelsbolag som har kontrakt till fast pris som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår.

Elhandelsbolag är företag som köper in el från en elproducent och/eller på elbörsen NordPool, för att sedan sälja elen vidare till slutkund. Sedan 1996 får inte elproduktion och elhandel kombineras med nätverksamhet i samma juridiska person.<sup>8</sup>

Elhandelsbolag utsätts för en rad risker som kan hänföras till inköp, produktion och försäljning av el. Dessa risker kan företagen hantera i olika hög grad med hjälp av olika former av säkringar. Det är emellertid omöjligt att säkra sig mot alla risker, vilket kan komma att påverka det

<sup>1</sup> FASB, 2006

<sup>2</sup> Sundeus, Föreläsningsunderlag, 2006-10-23

<sup>3</sup> FASB, 2006

<sup>4</sup> BFNAR 2003:3, RR 11 och IAS 18

<sup>5</sup> RR 11, punkt 7

<sup>6</sup> Smith, 2000

<sup>7</sup> Lumsden, Opublicerat material, 2006

<sup>8</sup> SOU 2002:7

ekonomiska resultatet.<sup>9</sup> NordPool är en elbörs som delas in i en fysisk och en finansiell marknad. Företag köper el på börsens fysiska marknad och säkrar för prISRISKEr på den finansiella marknaden.<sup>10</sup> Således kan priset på elen variera dels på elbörsen och dels till slutkund om kunden har kontrakt om rörligt pris. Vid fastpriskontrakt är det endast priset på elbörsen som varierar och det kan då både ligga högre och lägre än det kontrakterade priset till kund. Ovanstående faktorer gör oss angelägna om att utreda problematiken kring hur elhandelsbolag hanterar och periodiserar intäkter.

Vi vill med denna uppsats undersöka elhandelsbolagens redovisningsprinciper för intäkter och därigenom utreda ett område där det inte finns klara regler. Detta tror vi kan bli ett bidrag till aktörerna inom elhandel. Vi tycker att ämnet är intressant på grund av det i dagsläget otydliga regelverket kring hur intäkter ska redovisas i denna typ av bolag. Studien efterfrågas även av en del av de aktörer vi har kommit i kontakt med, varför uppsatsen blir av extra intresse.

## 1.2 Problemdiskussion

---

Ur föregående avsnitt kan utläsas att intäktsredovisning alltid innefattar en viss problematik. Den centrala frågan handlar om i vilken period en intäkt ska redovisas.

I elhandelsbolag uppkommer periodiseringsproblematiken vid fastkontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, då företagen har kopplade transaktioner. Med kopplade transaktioner menas att köpet av el är kopplat till ett finansiellt säkringsinstrument. Företagen köper el på elbörsen NordPool och säkrar för prISRISKEr på samma börs. På Nordpool är det olika prisnivå vid köp av el med korta respektive långa säkringsinstrument. Samma typ av resonemang kan föras för företag som producerar egen el, då det tillverkande företags alternativkostnad alltid kommer att motsvara det pris som gäller på Nordpool. Detta innebär att företagen ibland måste köpa el till ett dyrare pris än vad de säljer elen till slutkund för. Vi vill då veta hur företagen gör vid denna typ av transaktioner. Hur periodiseras inkomsten? Är den här typen av transaktion möjlig att hantera som en samlad transaktion och därmed periodisera vinsterna så att de fördelas jämnt över hela kontraktperioden? Tas en förlust först och sedan en vinst, eller finns det anledning och normstöd till att kunna periodisera kostnader och intäkter med full matchning? Företagen har en rad val och ställningstaganden att göra, vilket kan leda till att intäktsredovisningen inte går till på samma sätt i företagen. Konsekvenserna av olika tolkningar av regelverket och anledningar till dessa tolkningar är av intresse för studiens slutsats.

I vissa fall är intäktsredovisningen inte förenlig med de grundläggande redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet. Problemet ligger i avvägningen mellan dessa och vilken princip som väger tyngst. Det är även av vikt för företagen att visa den ekonomiskt riktiga händelsen, vilket i många fall går emot någon av principerna ovan. Ett exempel kan vara att företagen vill ta delar av utgifter som en tillgång första året eftersom de förväntar sig framtida ekonomiska fördelar av investeringen. Här kan kriterierna för att få ta upp utgifter som tillgångar i balansräkningen ställa till med problem för företagen. Redovisningsbegreppen god redovisningssed och rättvisande bild är också viktiga för företagen att ta hänsyn till. I Sverige anses god redovisningssed leda till rättvisande bild. Detta är något som kan diskuteras då rättvisande bild är ett diffust begrepp.

Intäktsredovisning och periodisering av inkomster är ett komplext redovisningsområde. Det finns olika sätt att redovisa intäkter beroende på hur regelverket tolkas. Standarderna för intäkter möjliggör tre olika val för intäktsredovisning. Möjlighet finns att ta intäkten direkt, intäkten vid

---

<sup>9</sup> SOU 2002:7

<sup>10</sup> [www.nordpool.com](http://www.nordpool.com)

kontraktets fullbordande eller periodisering över kontraktets löptid. Vi tror att denna problematik tydligt visar sig i elhandelsbranschen med dess kopplade transaktioner, varför vi tycker att detta är ett intressant område att studera vidare.

### **Undersökningsfråga**

Ovanstående problemdiskussion leder oss fram till följande undersökningsfråga:

- *Hur ska intäkter redovisas i elhandelsbolag för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår?*

Till hjälp för att besvara undersökningsfrågan har vi ställt upp tre delfrågor:

- *När och hur tas en intäkt för kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår?*
- *Hur avspeglas redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet i elhandelsbolagens intäktsredovisning?*
- *Kan elhandelsbolagen enligt god redovisningssed och rättvisande bild avspegla ekonomiskt riktiga händelser i intäktsredovisningen?*

---

## **1.3 Syfte**

Syftet med uppsatsen är att undersöka hur elhandelsbolag redovisar intäkter för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. Studien har för avsikt att utreda ett område där det inte finns klara regler. Syftet blir därmed att klargöra för när intäktsredovisning ska ske samt hur redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet avspeglas i elhandelsbolagens intäktsredovisning. Vi vill med denna uppsats diskutera och analysera alternativa sätt att intäktsredovisa i denna typ av bolag och transaktioner.

---

## **1.4 Avgränsningar**

Vi har först och främst avgränsat oss till att studera elbranschen i Sverige. Därefter har vi valt att fokusera på intäktsredovisning i elhandelsbolag. För att komma åt vår frågeställning har vi även valt att avgränsa studien till intäktsredovisning för kontrakt till fast pris som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, då det är där problematiken väcks. Studien vänder sig huvudsakligen till företagen och därmed avgränsas normsättarnas roll i studien. Metod för val av företag och respondenter för vidare analys, beskrivs i metodkapitlet i avsnitten ”Val av företag” och ”Val av respondenter”.

---

## **1.5 Målgrupp**

Vi skriver denna uppsats mot en målgrupp som har grundläggande kunskaper i redovisning och som därigenom kan förstå och tillgodogöra sig materialet med en kritisk och analytisk förmåga. Läsaren bör även ha grundläggande kunskaper i hur elbranschen fungerar för att kunna ta till sig informationen på ett givande sätt.



## 2 METOD

*I detta kapitel redogörs för de metoder vi har använt, motivering till valda metoder, samt styrkor och svagheter med vårt tillvägagångssätt. Detta kapitel är tänkt att ge läsaren en förståelse för studiens tillförlitlighet, samt att framföra kritik till vald metod.*

### 2.1 Val av metod

När en vetenskaplig studie utarbetas bör man först besluta huruvida studien ska vara av kvalitativ eller kvantitativ karaktär. Kvantitativa undersökningar kännetecknas av att undersökningens resultat ska kunna rangordnas och presenteras numeriskt.<sup>11</sup> Kvalitativa undersökningar ställs i motsats till de kvantitativa, då syftet istället är att informationen inte ska kunna återges numeriskt<sup>12</sup>, utan att varje situation är unik och består av olika kvaliteter.<sup>13</sup>

Vår intervjustudie är huvudsakligen av kvalitativ karaktär och vi ämnar undersöka ett specifikt område. Det kvalitativa angreppssättet blir det mest lämpliga, då vi genom intervjuer utreder varje enskilt företags val av redovisningsprinciper beträffande intäkter. Vi kan inte se några alternativa sätt att utföra denna undersökning på, eftersom intervjuer angriper problemets kärna på praktikernivå. Innan vi genomförde intervjustudien läste vi företagens årsredovisningar från 2005. Därigenom fick vi förståelse för respektive företags intäktsredovisning och dess handel med el. Vi tyckte att det var viktigt att se vad företagen själva skrev om intäktsredovisning och elhandel. Vidare var interimsposterna i företagens balansräkningar av intresse då även dessa kan anses ge information om hur företagen redovisar kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. Denna förstudie återfinns i empirikapitlet och gjordes som ett första steg i den totala studien, med syftet att ge oss underlag för utformandet av intervjufrågor och vidare analys.

I en studie av denna karaktär kan antingen primär- eller sekundärdata användas, eller en kombination av dessa. När information erhålls från en förstahandskälla talar man om primärdata och när information erhålls från en andrahandskälla talar man istället om sekundärdata.<sup>14</sup> Vi ansåg det vara av vikt att insamla primärdata genom intervjuer. Detta val gör att vi som intervjuare får ta en aktiv roll i insamlandet av data och därigenom ökar vår förståelse för materialet. Genom detta tillvägagångssätt konstrueras även intervjufrågorna efter våra preferenser, och materialet blir lättare för oss att analysera än om vi hade använt oss av sekundärdata. I våra övriga delar av studien där vi samlat kunskap inom området och funnit ett lämpligt urval, har vi tagit del av sekundärdata. Vi anser att man i inledningsskedet av studien bör se till tidigare forskning, för att vara väl insatta i ämnet inför intervjuerna och insamlandet av primärdata.

### 2.2 Val av företag

Vi använde oss av databasen Affärsdata för att finna de elhandelsbolag som är verksamma i Sverige. Koderna 40 "El-,gas- och värmeverk" med verksamhets-specifikationen 40132 "Handel med Elektricitet" användes i sökmotorn. Vi fick 165 sökträffar, varav 156 aktiebolag. Efter denna begränsning fann vi att merparten av sökträffarna var företag som utövade verksamhet inom flera områden, utöver handel med elektricitet. Vi önskade endast erhålla de bolag som har handel med elektricitet som enda verksamhetsområde, i uppsatsen benämnda elhandelsbolag, och gjorde därför ytterligare en begränsning. De bolag som uttryckligen angav energihandel och verksamhet som är förenlig med denna, som sin bolagsordning, kvarstod och övriga bolag

<sup>11</sup> Andersen, 1994

<sup>12</sup> Lekwall & Wahlbin, 1993

<sup>13</sup> Andersen, 1994

<sup>14</sup> Holme & Krohn Solvang, 1997

elimineras ur studien. Denna begränsning ansåg vi vara elementär eftersom vi ville avgränsa studiens storlek. För att möjliggöra ett ytterligare mindre urval av elhandelsbolagen som är företagsaktiva i Sverige, gjorde vi sedan en numerisk begränsning i informationssökningen, genom att endast inbegripa de elhandelsbolag som har fler än 15 anställda. För att kunna erhålla information om intäktsredovisningen i ett bolag krävs att bolaget har personer som besitter ekonomisk kunskap inom området, varför det kan ses som en fördel att ha fler än 15 anställda. Ytterligare en aspekt är att fler anställda kan ge en bättre svarsfrekvens och respondenten kan även rådfråga kollegor om någon av frågorna är oklar.

Kvar i undersökningen efter ovanstående urvalsprocess återstod 14 bolag. Vi hade redan i det inledande stadiet av uppsatsarbetet beslutat att ett urval på cirka 10 bolag var passande för studiens storlek. Med hänvisning till tidsbegränsningen och syftet med studien, bestämde vi oss därmed för att kontakta samtliga 14 bolag som återstod. Denna del av arbetet delades upp mellan oss, och vi kontaktade sju bolag vardera via telefon. Här framkom att ett av bolagen ingick i ett av de övriga bolagen, varpå det föll bort och 13 bolag återstod i undersökningen. Efter att vi skickat ut frågorna valde sedan två bolag att inte medverka på grund av tidsbrist. Ytterligare två bolag föll bort då de visade sig bedriva kommissionärsverksamhet, det vill säga endast förmedling av el, istället för den elhandel som beskrevs på Affärsdata. De återstående nio bolagen finns presenterade i empirikapitlet.

För att ytterligare öka vår förståelse och kunskap inom området bestämde vi oss för att ta kontakt med Sveriges bransch- och intresseorganisation för elförsörjningsföretag, Svensk Energi. Vi var intresserade av deras syn på intäktsredovisning i elhandelsbolag och ansåg att deras kompetens kunde bli ett viktigt bidrag till uppsatsen. Vidare bestämde vi oss även för att kontakta en revisor som är väl insatt i ämnet. Genom en informationssökning bland de fyra stora revisionsbolagens<sup>15</sup> hemsidor, fann vi att det finns en energigrupp inom Öhrlings PricewaterhouseCoopers, vidare benämnda PwC i uppsatsen.<sup>16</sup> Vi ansåg att en intervju med en revisor skulle öka vår förståelse ytterligare, och vara till hjälp vid analysen av intervjuerna med elhandelsbolagen.

Anledningen till att vi valde PwC som enda revisionsbyrå att intervjua, härrör sig till att vi genom informationssökningen fann att detta bolag har en energigrupp som är väl insatt i energibolag. Med största sannolikhet är även övriga revisionsbolag kompetenta inom området, men då vi endast vill öka vår förståelse inom ämnet för att bättre kunna analysera vårt material, ansåg vi det tillräckligt med ett revisionsbolag och en respondent.

## 2.3 Val av respondenter

Det var enligt vår mening viktigt att finna personer på de nio bolagen som är kompetenta inom området. En person som har redovisning och ekonomirelaterade uppgifter som daglig verksamhet, anser vi kunna ge oss mest insikt i redovisningsval och principer som företaget använder sig av. Som utgångspunkt för valet av respondenter bestämde vi oss för att ringa växeln på bolagen och få telefonnumret till någon på respektive ekonomiavdelning. Det första vi säkerställde vid telefonsamtalet med personen på ekonomiavdelningen var att denna anställd hade rätt kompetens för studiens syfte. I vissa fall blev vi därför vidarekopplade ett otal gånger innan vi fick tag på rätt person. De nio personer som slutligen valde att ställa upp på intervjuer, hade befattningar såsom finanschef, ekonomichef, controller eller liknande. Kritiken och tillförlitligheten i vårt val av respondenter redogör vi för i avsnitten om källkritik och tillförlitlighet, senare i detta kapitel.

<sup>15</sup> Deloitte, Ernst & Young, KPMG och Öhrlings PricewaterhouseCoopers

<sup>16</sup> Öhrlings PricewaterhouseCoopers, 2003

Kontakt via telefon är enligt vår mening det enklaste sättet vid bokning av intervju, då man även får möjlighet att göra respondenten orienterad i syftet och omfattningen av undersökningen. Nämnas kan även att vi informerade respondenterna om att vi inte var ute efter deras prissättningsstrategi, då denna kan utgöra affärshemligheter som kan vara känsliga att delge.

Genom en informationssökning på Svensk Energis hemsida fann vi kontaktuppgifter till en person som har hand om ekonomi- och redovisningsfrågor. Denna person vidarebefordrade oss till en annan person med specialistkompetens inom området.

Valet av revisor grundar sig i att vi fick kontakt med en revisor i Stockholm som hänvisade oss till rätt person inom energigruppen. Denna person var väl insatt i energibolag och hade erfarenhet av revision av sådana bolag.

## **2.4 Genomförande av intervjuer**

---

Förklarande intervjuer innebär att undersökaren ska få kunskap om något som denna person endast har vag kunskap om sedan tidigare. Djupintervjuer ska istället utveckla intervjuarens kunskap inom ett område som denna person redan har grundläggande kunskap inom.<sup>17</sup> Tanken med intervjuerna med revisorn och Svensk Energi var att de skulle verka som förklarande intervjuer för att ge oss djupare insikt och förståelse inom ämnet. Intervjuerna med elhandelsbolagen var i sin tur av karaktären djupintervjuer, då vi fick utökad kunskap från företagen inom ett ämne där vi använde standardiserade frågor. Vi ansåg att det var viktigt med en standardisering av frågorna för att vi skulle kunna göra en rättvisande analys av företagens svar. Om intervjuerna inte berör identiska frågor blir det svårt att hitta parametrar som överensstämmer mellan bolagens redovisningsval.

Intervjuerna med elhandelsbolagen genomfördes via e-post, och kompletterades med telefonsamtal i de fall svaren ansågs oklara enligt vår mening. Anledningen till att vi valde att genomföra intervjuerna via e-post förklaras av den geografiska spridning som föreligger bland de nio utvalda bolagen. I detta urval återfanns bolag från Malmö i söder till Storuman i norr, och med den tidsbegränsning som vi hade att rätta oss efter fanns ingen möjlighet för oss att genomföra besöksintervjuer i alla orter. Vi ansåg inte heller att intervjuerna med bolaget i Göteborgsområdet skulle genomföras via besök, då denna intervju i sådana fall mest troligt skulle få större utrymme i uppsatsen.

Intervjun med representanten för Svensk Energi genomfördes även den via e-post. I de fall svaren var oklara kontaktades respondenten igen och den andra gången erhöll vi tydligare svar.

Vid intervjuer via e-post hade vi ingen möjlighet att påverka hur respondenten tolkade frågan och därför säkerställde vi redan innan utskicket av frågorna att bolagen var villiga att ställa upp på en kompletterande telefonintervju vid behov. En nackdel med detta tillvägagångssätt är att vi inte kunde vara närvarande vid intervjun och tolka respondentens kroppsspråk och ställa följdfrågor vid tillfället. Fördelen blir istället att respondenten får tid på sig att fundera över frågorna innan han eller hon besvarar e-posten, vilket därigenom kan ge mer utförliga och genomtänkta svar. Vi som intervjuare får även möjlighet att tänka igenom respondentens svar, innan vi återkommer med följdfrågor via telefon.

Intervjun med revisorn genomfördes som en besöksintervju, eftersom vi vid den tidpunkten hade möjlighet att befinna oss på rätt plats ur geografisk synpunkt. Vi ansåg även att det var lättare att

---

<sup>17</sup> Darmer & Freytag, 1995

få igång en diskussion med revisorn inom ämnet om vi båda var närvarande. Där säkerställde vi också att kompletterande information kunde diskuteras per telefon i efterhand.

## 2.5 Datainsamling

---

Vid det inledande arbetet med uppsatsen använde vi oss av sökmotorer på Internet för att finna relevant fakta inom området. Vi använde oss av sökord som elhandelsbolag, intäktsredovisning, periodisering och redovisningsprinciper. Som tidigare nämnts användes databasen Affärsdata för att finna rätt urval av företag. När företagen var utvalda, laddade vi ner deras respektive årsredovisning elektroniskt, och läste om deras val av redovisningsprincip för intäkter. Informationen var dock knapphändig, varför det blev av vikt att genomföra intervjuer för att utreda ett oklart område inom elhandelsbranschen.

Rapporter, artiklar samt annan litteratur om intäktsredovisning och elbranschen insamlades och vi fick genom detta tillvägagångssätt baskunskap inom området. Vi studerade även regelverket för intäkter genom att läsa Redovisningsrådets rekommendation nr.11, Bokföringsnämndens allmänna råd 2003:3 och IAS 18, som alla berör intäktsredovisning. Diverse litteratur berörande metodik och redovisningsval, samt föreläsningsunderlag diskuterades även. Ovanstående låg som grund för val av avsnitt i referensramen.

Efter att tillräckligt med material insamlats bearbetades sedan frågor som skulle utgöra den kvalitativa intervjustudien. Vi försökte ställa frågor om de viktigaste problemen inom intäktsredovisning i elhandelsbolag och vi var noga med utformningen av frågorna för att erhålla uttömmande svar. Vi utgick från uppsatsens frågeställning och ställde frågor som på ett eller annat sätt kan kopplas till intäktsredovisning av fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. Frågeformuläret finns i bilaga 1. E-post skickades ut till alla respondenter vid samma tidpunkt och de fick därigenom lika lång tid för att besvara och tänka igenom frågorna. Materialet samlades sedan in via e-post och bearbetades av oss för att utgöra empirikapitlet.

Frågeformuläret till Svensk Energi såg likadant ut som det formulär som vi sände ut till elhandelsbolagen, med vissa justeringar för att passa branschorganisationen. De frågor som vi skickade till revisorn på PwC var av annan karaktär med syftet att utgöra ett diskussionsunderlag. Detta frågeformulär går att återfinna i Bilaga 2.

## 2.6 Metod för analys

---

De olika regelverken för intäktsredovisning, samt grundläggande redovisningsprinciper och redovisningstermer har legat till grund för analysen. Vi har genom en intervjustudie undersökt elhandelsbolagens syn på intäktsredovisning, samt sett hur de valt att tillämpa regelverket.

Som en övergripande förstudie, började vi med att analysera de återstående nio bolagens årsredovisningar från 2005. Vi läste vad de själva skrivit om tillvägagångssättet de valt för redovisning av intäkter, och insåg att informationen var knapphändig. Vi undersökte även graden av interimsposter i elhandelsbolagens balansräkningar och sammanfattade denna information. Då denna informationsinsamling endast utgjorde en förstudie, kompletterade vi sedan studien med vår kvalitativa intervjustudie.

När det besvarade materialet från intervjustudien hade återkommit till oss sammanställde vi detta genom att göra en sammanfattning av de nio elhandelsbolagens svar. Då vi använde samma frågeformulär till alla e-postintervjuerna med elhandelsbolagen, blev sammanfattningen lättöverskådlig. Det blir även lättare för läsaren att skapa sig en uppfattning om mest frekvent svar, då samma frågor besvarats av alla respondenter. Slutligen sammanfattades den viktigaste informationen från intervjuerna med Svensk Energi och revisorn på PwC.

Som underlag för analysen har vi utgått från den övergripande förstudien, intervjustudien med de nio elhandelsbolagen samt intervjuerna med Svensk Energi och revisorn. Företagens svar låg som grund för att utreda våra tre delfrågor i analysen. Vi letade efter gemensamma nämnare respektive skillnader i elhandelsbolagens svarsformulär. Svaren från revisorn och Svensk Energi fanns som komplement till intervjusvaren för att vi skulle kunna diskutera de sammanställda intervjuerna. De resultat vi har erhållit i respektive studie har sedan kopplats samman med våra kapitel om elbranschen och redovisning. Våra egna tolkningar av materialet har därefter jämförts med informationen från våra källor och vi har därmed försökt att göra en grundlig analys av vårt utfall i undersökningen.

För att göra analyskapitlet lättöverskådligt har vi strukturerat kapitlet utifrån de tre delfrågor som vi presenterade i det inledande kapitlet. Då dessa finns till för att besvara undersökningsfrågan, ansåg vi att de tre frågorna utgjorde en bra grund för analys av materialet.

## 2.7 Källkritik

---

Vår studie inbegriper en viss tidsbegränsning som innebär att de val vi tvingas göra inte alltid leder till bästa möjliga resultat. Därför får vi som uppsatsförfattare väga alternativen mellan varandra med hänsyn till både den tid och nytta varje val medför. Detta kan liknas vid den diskussion som förs kring kostnad och nytta av redovisningsteoretiker. Med detta menas att kostnaden för att genomföra en undersökning inte bör överstiga nyttan med densamma.

Ett val vi tvingades göra under studiens inledande fas innefattade vilka bolag som skulle utgöra vårt urval. Där valde vi att begränsa oss till elhandelsbolag med bolagsordning som tydligt angav energihandel och verksamhet som är förenlig med denna. Detta minskade vårt urval och ökade den geografiska spridningen bland bolagen, något som tvingade oss att genomföra intervjuer via e-post. Om vi istället begränsat urvalet kring ett visst geografiskt område hade vi kunnat genomföra intervjuer genom besök på företagen. Emellertid insåg vi att det inte skulle bli tillräckligt många bolag kvar i Göteborgsområdet för att vi skulle kunna göra en tillräckligt omfattande jämförelse. Därför prioriterade vi vårt första val av begränsning som ledde till stor geografisk spridning, med intervjuer via e-post som följd. Bolagsordningen ska enligt lag vara uppdaterad. Kritik till ovanstående urvalsprocess kan därmed hänföras till antagandet att bolagsordningen i respektive företag stämmer, vilket nödvändigtvis inte är fallet.<sup>18</sup> För att minimera denna risk frågade vi företaget vid första kontakten om de var verksamma inom elhandel och därmed förenlig verksamhet. Detta innebar att två bolag föll bort då de endast bedrev kommissionärsverksamhet. Ytterligare kritik kan hänföras till bortfallet på fyra elhandelsbolag, eftersom två stycken valde att inte medverka på grund av tidsbrist. Risken för bortfall kan anses större då intervjuer ska genomföras via e-post, eftersom respondenten då inte avsatt samma tid till intervju som han eller hon tvingas göra vid en besöksintervju.

Som tidigare nämnts kan intervjuer som genomförs via e-post minska tillförlitligheten, då vi som intervjuare inte har möjlighet att påverka respondentens tolkning av frågan och ställa följdfrågor. Vi anser att vi motverkar denna risk så mycket som möjligt genom att återkomma till företagen med följdfrågor via telefon. Vidare får respondenten även tid på sig att fundera kring sina svar innan han eller hon skickar e-posten tillbaka till oss, vilket vi tror ökar tillförlitligheten i att svaren de anger är korrekta. Vid en kvalitativ analys finns det även en risk med att intervjuerna blir aningen subjektiva och att företagen medvetet undanhåller känslig information.

---

<sup>18</sup> Föreläsning, Leif Östling, 2006-11-13

Valet av respondenter på respektive företag har vi överlåtit åt företagen själva. Vi har litat på att de har kunnat göra den bästa bedömningen beträffande sina anställdas kompetens och över vem som är bäst lämpad för att ingå i vår intervjustudie. Vidare har vi vid första samtalet med respondenten säkerställt att personen är väl införstådd över syftet med studien och därmed tillsammans avgjort om personen är lämpad.

Innehållet i de regelverk vi studerat är av största möjliga tillförlitlighet och kan inte kritiseras. Dessa måste följas av företagen, men tolkningar kan leda till olika utslag. Årsredovisningarna får även anses tillförlitliga, då det är den verklighet som företagen avspeglar. Även om denna verklighet inte är optimal, är det denna vi får beakta. För att erhålla mest aktualitet i undersökningen har vi använt oss av artiklar och studier som är skrivna under senare år. Då vi funnit liknande resonemang och information i flera källor, drar vi slutsatsen att de är etablerade. Vid val av källor är det viktigt att de ger oss relevant information som belyser den problemställning vi arbetar med, samt att vi är kritiska i vår granskning av källorna<sup>19</sup>, något som hela tiden legat till grund för arbetets gång.

## 2.8 Tillförlitlighet

Tillförlitlighet delas in i reliabilitet och validitet, där reliabilitet mäter hur tillförlitligt undersökningens resultat är och validitet mäter huruvida en fråga mäter det som undersökaren är ute efter. Då resultatet blir lika vid upprepade tillfällen har fullständig reliabilitet uppnåtts.<sup>20</sup>

Årsredovisningarnas innehåll klassificeras som helt reliabelt då redovisningsvalen ser likadana ut oberoende av när och av vem materialet analyseras. Övrig litteratur som vi har tagit del av hamnar under samma kategori som årsredovisningar vad gäller tillförlitlighet. För att uppnå en hög reliabilitet i undersökningen måste vi även se till att överkomma eventuella bedömningsmissstag i intervjustudien. Om respondenten exempelvis inte avslöjar sin egentliga avsikt leder detta till att vi som intervjuare går miste om en del av förståelsen. Denna risk går tyvärr inte att eliminera helt utan det gäller för oss intervjuare att vara medvetna om denna eventuella brist då vi analyserar resultatet. Vi skickade ut frågorna via e-post i förväg till revisorn, för att ge även honom extra tid att begrunda frågorna. Genom det tillvägagångssättet tror vi att respondenten ger mer utförliga svar. Vi använde oss av standardiserade och identiska frågor vid intervjuerna med elhandelsbolagen och fick därigenom flera svar på samma fråga som möjliggjorde analys av svaren. Subjektiviteten som kan uppkomma i våra intervjuer härrör sig till de händelser våra respondenter varit med om under sin karriär, vilket också påverkar reliabiliteten då svaren kan skilja sig åt beroende på tidpunkt och person som intervjuas.

Vid besöksintervjun med revisorn förde vi båda anteckningar. Genom detta tillvägagångssätt kunde vi jämföra våra respektive anteckningar och vi uppfattade olika saker som mest relevanta, vilket gjorde att sammanfattningen blev mer innehållsrik. Då vi båda närvarade vid intervjutillfället, blev det även lättare för oss att både anteckna och ha en aktiv roll i diskussionen med respondenten.

Vi uppnådde en relativt hög validitet vid intervjuerna via e-post eftersom respondenterna fick tid på sig att förstå och besvara frågorna. Då vi hade möjlighet att återkomma per telefon om något var oklart ökade även validiteten ytterligare. Vid en personlig intervju har man som intervjuare större möjlighet att genom kroppsspråket se respondentens tolkning av frågan, samt upptäcka om han eller hon medvetet undanhåller information. Detta är inte möjligt med intervjuer via telefon och e-post, vilket därmed minskar validiteten något. Vid intervjun med revisorn

---

<sup>19</sup> Andersen, 1994

<sup>20</sup> Andersen, 1994

uppnådde vi en ännu högre validitet eftersom vi där kunde tyda kroppsspråket och ställa följdfrågor direkt. Revisorn hade dessutom möjlighet att begrunda frågorna i förväg genom att vi e-postade intervjuunderlaget dagen före mötet.

Tillförlitligheten i den kvalitativa undersökningen kan ifrågasättas då den är aningen subjektiv, eftersom resultatet möjligen skiljt sig åt om sammansättningen av respondenter varit annorlunda. Det går heller inte att komma fram till några generella slutsatser om elhandelsbranschen som helhet, då urvalet är för litet för detta.

## 3 ELBRANSCHEN

*Denna första del av referensramen är tänkt att ge läsaren inblick i elmarknaden och dess aktörer. Vi redogör för utvecklingen på elmarknaden både förr och idag. Vidare behandlas elbörsen NordPool med dess marknader och finansiella instrument. Detta kapitel är viktigt för läsaren att ha med sig för att kunna tillgodogöra sig resterande material på ett tillfredsställande sätt.*

### 3.1 Elmarknaden

Elmarknaden är i ständig rörelse och aktörerna utsätts för en rad risker som bland annat är hänförliga till klimatförändringar och ökad konkurrens. Historiskt sett har elmarknaden genomgått många omställningar och sammansättningen av marknadens aktörer har förändrats.<sup>21</sup>

#### 3.1.1 Elmarknadens aktörer

En rad aktörer är på olika sätt inblandade på elmarknaden idag. Aktörerna kan delas in i elanvändare, elproducenter, nätägare, systemansvarig, elhandelsföretag, elbörsen NordPool samt myndigheter med uppgifter på området. Elanvändaren kan vara antingen en konsument eller näringsidkare och har avtal med elhandelsföretag beträffande köp av el. Denna aktör har även ett avtal med en nätägare som bistår elanvändaren med transporten av el. Elproducenten är den aktör som producerar elen samt matar in den i specifika inmatningspunkter i elnätet. Denna aktör äger även produktionsanläggningar, varifrån elen transporteras med hjälp av nätagarna. Affärsverket Svenska Kraftnät är systemansvarig på den svenska marknaden, vilket innebär att säkerställa att produktionen av el motsvarar konsumtionen av el. Elhandelsföretagen köper el från antingen elbörsen NordPool eller en elproducent, och säljer sedan elen på den konkurrensutsatta marknaden. Elbörsen NordPool beskrivs närmare i avsnitt 3.7.<sup>22</sup>

Ytterligare en aktör på elmarknaden är Svensk Energi. Detta är en bransch- och intresseorganisation som verkar för Sveriges elförsörjningsföretag. Med elförsörjningsföretag menas de som bedriver nät-, elhandels- och elproduktionsverksamhet. Föreningen ska ta tillvara på medlemmarnas och branschens intressen och vara centrum för kompetensuppbyggnad och informationsspridning i branschen.<sup>23</sup>

#### 3.1.2 Historisk utveckling på elmarknaden

Den svenska elmarknaden har genomgått drastiska förändringar under senare år. Under 1990-talet var marknaden monopoliserad och åtta elproducenter svarade för cirka 90 % av den totala elproduktionen i Sverige.<sup>24</sup> Efter 1996 har denna marknadsstruktur förändrats och konkurrensen på marknaden har ökat betydligt. Utvecklingen kan delas in i fyra stadier:<sup>25</sup>

1. Effektivisering och kostnadssynergier
2. Kamp om kunderna
3. Nya aktörer etablerar sig
4. Fokus på lönsamhet

<sup>21</sup> SOU 2004:129, Rapport 2

<sup>22</sup> SOU 2002:7

<sup>23</sup> www.svenskenergi.se

<sup>24</sup> Bergmash, Polesie, Strid, 1996

<sup>25</sup> SOU 2004:129, Rapport 2



Det första stadiet hänförs till åren före 1996, det vill säga tiden före avregleringen på den svenska elmarknaden.<sup>26</sup> En ny ellag trädde i kraft den 1 januari 1996, som innebar att konkurrens framkom för både produktion och försäljning av el. Den svenska ellagen säger att nätverksamhet inte får kombineras med produktion eller försäljning av el, i samma juridiska person. Marknadsstrukturen förändrades med andra ord när separata elhandels- och nätföretag ersatte den traditionella eldistributören med nätverksamhet och elhandel i samma företag.<sup>27</sup> Efter avregleringen anträdde den svenska elmarknaden det andra stadiet ovan. Kampen om kunderna blev centralt för de svenska elbolagen, då kunderna fick möjlighet att själva välja elleverantör. Som en följd av fallande elpriser och pressade marginaler hårdnade konkurrensen om kunderna och många aktörer valde att alliera sig. Framförallt mindre bolag ingick partnerskapsavtal med stora kraftaktörer. Drivkrafter för företagen var under denna tid att vinna marknadsandelar, skalfördelar och att minimera riskerna.<sup>28</sup>

Den 1 november 1999 beslutades att kravet på timmätare skulle slopas och ersättas av en schablon som skulle fastställa elförbrukningens fördelning över tiden inom ett nätområde. Detta gjorde att nya aktörer etablerade sig på den svenska elmarknaden, därav både företag från andra branscher och utländska aktörer. Konkurrenskraftiga inköpspriser säkerställdes genom att bolagen började handla på den nordiska elbörsen NordPool i större utsträckning. Det blev efter schablonreformen även lättare för kunderna att byta elleverantör. Från att ha varit en stabil och relativt riskbegränsad bransch, förändrades situationen på elmarknaden kraftigt efter vintern 2001/2002. En period av kyla gjorde att elförbrukningen nästan nådde kapacitetstaket, vilket medförde stigande priser på den så kallade spotmarknaden på NordPool. Efter en torr sommar och höst under 2002 drevs spotpriserna upp ytterligare, vilket ledde till ökad pristurbulens på NordPool. De svenska aktörerna blev nu införstådda med att riskmedvetenhet och ökade lönsamhetskrav skulle innebära striktare finansiella värderingsgrunder.<sup>29</sup> Elmarknadens övergång från reglering till öppen konkurrens medför att elpriset bestäms av marknaden och att det varierar beroende på rådande och uppskattade framtida utbud och efterfrågan på el.<sup>30</sup> Idag domineras elmarknaden av de tre stora bolagen Vattenfall, Fortum och E.ON, som tillsammans innehar merparten av marknadsandelarna på den svenska elmarknaden.<sup>31</sup>

## **3.2 NordPool och finansiella instrument**

NordPool ASA är världens enda multinationella marknadsplats för utbyte av energi. NordPool växte fram 1993 och ägs till 50 % av norska Statnett SF och till 50 % av Affärsverket Svenska Kraftnät. Huvudkontoret är beläget i Oslo och företaget har mer än 70 anställda.<sup>32</sup>

### **3.2.1 Historisk utveckling**

I Norge har det funnits en kraftbörs sedan 1971, men tidigare var endast kraftproducenter aktiva på börsen. 1993 etablerade Statnett SF elbörsen Statnett Marked för norska elhandlare. Den nordiska elbörsen blev tillgänglig för både svenska och norska elhandlare 1996, när Svenska Kraftnät anskaffade 50 % av aktierna. I samband med detta erhöll börsen namnet NordPool dit sedan även Finland och Danmark anslöt sig. I januari 2002 uppkom det separata företaget NordPool Spot AS där fysiskt levererad el handlas på marknadsplatsen.<sup>33</sup>

---

<sup>26</sup> SOU 2004:129, Rapport 2

<sup>27</sup> Axelsson, 1999

<sup>28</sup> SOU 2004:129, Rapport 2

<sup>29</sup> SOU 2004:129, Rapport 2

<sup>30</sup> Lindblom, 1997

<sup>31</sup> Näringsliv 24, 2006-03-22

<sup>32</sup> www.nordpool.com

<sup>33</sup> Statens energimyndighet, 2003

### 3.2.2 NordPools marknader

NordPool består i dagsläget av en fysisk och en finansiell marknad. Utanför dessa två marknader sker även handel med OTC-kontrakt<sup>34</sup>, där handel inträffar så kallat over-the-counter, med skräddarsydda och individuella arrangemang parterna emellan.<sup>35</sup> Vid handel på NordPool har företag möjlighet att säkra sig mot risker, med hjälp av finansiella derivat. Värdet på ett sådant finansiellt instrument ändras till följd av en angiven underliggande variabel, exempelvis en räntesats.<sup>36</sup> Företag som vill eliminera eller omvandla risker kan använda finansiella derivat som säkringsinstrument, så kallad hedging.<sup>37</sup> Nedan beskriver vi NordPools båda delmarknader, handeln med OTC-kontrakt, samt definierar olika typer av finansiella derivat.

#### *Den fysiska marknaden*

Den fysiska marknaden delas in i Elspot och Elbas, vilka möjliggör fysisk handel med elektricitet. Elspot är marknadsplatsen för handel med fysiska elkontrakt. Systempriset, det så kallade spotpriset, fastställs på spotmarknaden för varje timma efterföljande dygn. Detta pris baseras på aktörernas olika bud och utgör ett jämviktspris. Utbud och efterfrågan styr systempriset, där efterfrågan ökar vid ett lågt elpris samtidigt som utbudet är lägre. Varje timma sker en auktion där systempriset beräknas efter de inkomna buden.<sup>38</sup> Som tidigare nämnts har spotpriset fluktuerat kraftigt under senare år, då till följd av vädersituationen.

Elbasmarknaden möjliggör handel av kontrakt med en timma kvar till leverans. På denna marknad handlar företagen i efterhand och kompletterar sitt tidigare inköp. Elbasmarknaden fungerar på lika sätt som elspotmarknaden, med enda skillnad i tidsrymden för leverans.<sup>39</sup>

#### *Den finansiella marknaden*

På den finansiella marknaden kan företagen köpa finansiella instrument för att säkra sig mot prisförändringar. På NordPool handlar elbolagen med antingen elterminer eller eloptioner. Elterminer kan delas in i tre olika kategorier: forwards, futures och contracts for difference.

Handel med elterminer innebär att köpare och säljare ingår avtal om en förutbestämd kvantitet till ett förutbestämt pris under en viss tidsperiod. Finansiella instrument levereras inte fysiskt utan en kontantavräkning sker på elpriset.<sup>40</sup>

##### *Forwards*

Ett forward kontrakt innebär att avtal ingås angående en vara som ska köpas till ett visst pris och en viss mängd i framtiden.<sup>41</sup> Forward kontrakt delas in i fyra olika perioder beroende på vilken tidsperiod en termin hänförs till. Dessa perioder kan vara antingen säsongs- eller årskontrakt, och har upp till fyra års duration. I den period då handel sker används inte kontantavräkning, utan denna vinst eller förlust realiserar vid leverans. De dagliga värdeförändringarna blir orealiserade vinster respektive förluster.<sup>42</sup>

##### *Futures*

Ett future kontrakt är en variant av ett forward kontrakt och innebär även att avtal ingås angående en vara som ska köpas till ett visst pris och en viss mängd i framtiden. Det som skiljer

---

<sup>34</sup> www.nordpool.com

<sup>35</sup> Arnold, 2002

<sup>36</sup> IAS 39, punkt 9

<sup>37</sup> Ross, Westerfield, Jaffe, 2002

<sup>38</sup> Statens energimyndighet, 2003

<sup>39</sup> NordPool Spot AS, 2006

<sup>40</sup> www.nordpool.com

<sup>41</sup> Ross, Westerfield, Jaffe, 2002

<sup>42</sup> Statens energimyndighet, 2003

futures från forwards är det faktum att börserna vid futures kräver säkerhet från parterna för betalningen av terminen. Om värdet sjunker måste den part som drabbats betala in denna summa till motparten. Det sker daglig avräkning av värdeförändringen som realiserar och betalas in till motparten vid samma tillfälle. Futures på NordPool har kortare duration än forwards.<sup>43</sup>

#### *Contracts for Difference*

Olika regioner får olika jämviktspris beroende på konsument- och producentförhållandet. Regionalt elpris och systempriset kan därmed skilja sig åt. Då finansiella instrument har systempriset som referens och det regionala elpriset utgör det verkliga priset, uppkommer en differens som företagen inte kan säkra sig mot med hjälp av forwards och futures. Contract for Difference innebär en säkring av denna differens och en perfekt hedge uppnås.<sup>44</sup>

#### *Eloption*

En eloption ger kontraktinnehavaren rätt att köpa eller sälja en viss vara till ett visst pris vid en viss tidpunkt. De optioner som handlas på NordPool går inte att realisera före lösendagen. En skillnad mot handel med forwards och futures är att vid optionshandel har en av parterna rätt, men inte skyldighet, att använda sin option. En optionspremie betalas från innehavaren till utfärdaren, där utfärdaren är skyldig att genomföra avtalet om innehavaren begär det. Innehavaren har dock ingen skyldighet att utnyttja sin option, utan endast en rättighet. Den underliggande variabeln på NordPool är ett forward kontrakt.<sup>45</sup>

#### **OTC-marknaden**

NordPool Clearing ASA är ett dotterbolag till NordPool ASA, där handel med OTC-kontrakt möjliggörs. Bilateral prissäkringskontrakt handlas på denna marknad.<sup>46</sup> OTC-marknaden är väldigt omfattande och innebär att parter kan handla med börskontrakt med minskad risk. NordPool garanterar betalning för parterna mot en deposition som regleras dagligen.<sup>47</sup>

---

<sup>43</sup> NordPool ASA, 2006

<sup>44</sup> Statens energimyndighet, 2003

<sup>45</sup> Statens energimyndighet, 2003

<sup>46</sup> SOU 2002:7

<sup>47</sup> [www.nordpool.com](http://www.nordpool.com)

## 4 REDOVISNING

*Denna andra del av referensramen behandlar redovisning i allmänhet och intäktsredovisning i synnerhet. Kapitlet börjar med en redogörelse över de redovisningsrekommendationer som berör intäkter. Vidare beskriver vi periodisering av inkomster och problematik inom området. Slutligen berörs redovisningsteori som är hänförlig till intäktsredovisning.*

### 4.1 Intäktsredovisning

Intäkter förklaras som en ökning av ett företags förmögenhet. Den vanligaste ansatsen är att skillnaden mellan kostnader och intäkter utgör en förmögenhetsförändring. Detta synsätt kallas för ett resultatorienterat synsätt på redovisningen. Om istället differensen i nettotillgångar utgör en förmögenhetsförändring talas det om ett balansorienterat synsätt på redovisningen.<sup>48</sup>

#### 4.1.1 Rekommendationer för intäktsredovisning

Detta avsnitt ska ge läsaren en inblick i de rekommendationer som finns för intäktsredovisning. I Sverige kan företag tillämpa olika regelverk beroende på storlek och kategori av företag. Vi har här för avsikt att redogöra för de normer som finns att tillgå i IAS 18 *Intäkter*, RR 11 *Intäkter* och BFNAR 2003:3 *Redovisning av intäkter*. Bokföringsnämndens allmänna råd för intäkter bygger på Redovisningsrådets rekommendation om intäkter<sup>49</sup>, som i sin tur bygger på IASBs standard IAS 18.<sup>50</sup> Nedan gör vi en sammanfattning av det viktigaste ur de tre rekommendationerna som berör uppsatsens problem.

De tre intäktsrekommendationerna har alla en liknande tolkning och förklaring till vad en intäkt är. BFNAR 2003:3 definierar intäkter som ”den del av ett företags inkomst som kan hänföras till redovisningsperioden” och en inkomst är ”ett bruttoinflöde av ekonomiska fördelar till ett företag som ökar företagets egna kapital och inte utgör tillskott från ägarna eller innehavare av instrument som är relaterade till aktier i företaget”.<sup>51</sup> I RR 11 och IAS 18 definieras intäkter som ”det bruttoinflöde av ekonomiska fördelar som uppstår i ett företags ordinarie verksamhet under en period, och som ökar företagets egna kapital, med undantag för ökning som beror på tillskott från aktieägarna”.<sup>52</sup> De två senare rekommendationerna förklarar inte vad en inkomst är medan Bokföringsnämnden separerar inkomst- och intäktsbegreppen för att vara extra tydliga med vad som åsyftas.

#### *Syfte*

Syftet med rekommendationerna är att ange hur inkomster från vissa typer av transaktioner ska behandlas i redovisningen. Den avgörande frågan vid redovisning av intäkter är *när* en inkomst ska redovisas som en intäkt i resultaträkningen.<sup>53</sup>

#### *Tillämpningsområde*

Rekommendationerna är tillämpbara vid redovisning av intäkter till följd av nedanstående händelser och transaktioner:

- a) *Försäljning av varor*
- b) *Utförande av tjänsteuppdrag*
- c) *Annans utnyttjande av företagets tillgångar, som ger upphov till ränta, royalty eller utdelning.*<sup>54</sup>

<sup>48</sup> Falkman, 2000

<sup>49</sup> BFNAR 2003:3 Inledning

<sup>50</sup> RR 11 punkt 39

<sup>51</sup> BFNAR 2003:3 punkt 8

<sup>52</sup> IAS 18 punkt 7, RR11 har en snarlik intäktsdefinition i punkt 7

<sup>53</sup> RR 11 punkt 1; IAS 18 Syfte; Motsvarande text finns inte i BFNAR 2003:3

### *Värdering*

En intäkt ska redovisas till verkligt värde av vad företaget har erhållit eller kommer att erhålla, med avdrag för eventuella rabatter.<sup>55</sup>

I rekommendationerna nämns att kriterierna för intäktsredovisning normalt ska prövas på varje transaktion. Det kan dock förekomma transaktioner som består av flera delar som kan separeras. I dessa fall ska företaget pröva tillämpningen av kriterierna för intäktsredovisning på de separata delarna av transaktionen. Denna uppdelning görs för att återspegla den ekonomiska innebörden av transaktionen i redovisningen. Om det däremot handlar om flera transaktioner som hör ihop i en och samma ekonomiska händelse, ska företaget pröva om dessa ska intäktsredovisas tillsammans som en transaktion.<sup>56</sup>

### *Försäljning av varor*

Det finns ett antal kriterier som måste vara uppfyllda för att en intäkt ska få redovisas till följd av försäljning av varor.

- a) Det säljande företaget måste ha överfört de största riskerna och förmånerna med den sålda varan till köparen.
- b) Företaget som säljer en vara får inte ha kvar någon kontroll över den sålda varan.
- c) För att en intäkt ska få redovisas måste den kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt.
- d) Transaktionens ekonomiska fördelar ska med sannolikhet tillfalla det säljande företaget.
- e) Utgifterna som uppkommer till följd av försäljning av en vara ska kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt.<sup>57</sup>

### *Tjänsteuppdrag*

En inkomst från ett tjänsteuppdrag ska redovisas som en intäkt när de ekonomiska fördelar som tjänsteuppdraget ger med sannolikhet kommer att tillfalla företaget och när inkomsten kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Intäkten som redovisas ska vara baserad på uppdragets färdigställandegrad på balansdagen. Även de utgifter som uppkommit i uppdraget och de utgifter som återstår ska kunna beräknas för att en intäkt ska få redovisas.<sup>58</sup>

Färdigställandegraden på balansdagen utgör grunden för intäktsredovisning i den metod som kallas för successiv vinstavräkning. Denna metod innebär att man redovisar intäkter i den period som arbete utförs. Successiv vinstavräkning är ett krav i både IAS 18 och RR 11 i koncernredovisningen. RR 11 gör dock undantag för juridisk person. I BFNAR 2003:3 är successiv vinstavräkning huvudregel men däremot inget krav.<sup>59</sup> För att få tillämpa successiv vinstavräkning måste företaget ha ett effektivt internt system för att beräkna nedlagda utgifter, totalinkomst, samt färdigställandegrad. Alla företag har inte tillräckligt effektiva system för rapportering, varför successiv vinstavräkning inte är ett krav i BFNAR 2003:3.<sup>60</sup>

Redovisning av intäkter till följd av ränta, royalty eller utdelning samt upplysningar behandlas inte vidare här då dessa områden inte berör uppsatsens problem.

---

<sup>54</sup> BFNAR 2003:3 punkt 6; RR 11 punkt 2; IAS 18 punkt 1

<sup>55</sup> BFNAR 2003:3 punkt 10; RR 11 punkt 9 och 10; IAS 18 punkt 9 och 10

<sup>56</sup> BFNAR 2003:3 punkt 17-19; RR 11 punkt 13; IAS 18 punkt 12

<sup>57</sup> BFNAR 2003:3 punkt 20 a-e; RR 11 punkt 14 a-e; IAS 18 punkt 14 a-e

<sup>58</sup> BFNAR 2003:3 punkt 24 och 31; RR 11 punkt 20; IAS 18 punkt 20

<sup>59</sup> BFNAR 2003:3 punkt 31-39; RR 11 punkt 21; IAS 18 punkt 21

<sup>60</sup> BFNAR 2003:3 punkt 31-32

#### 4.1.2 Definition av el som vara eller tjänst

I sammanfattningen av intäktsrekommendationerna ovan redogörs för tillvägagångssätt för intäktsredovisning, uppdelat i om det handlar om intäkter som är hänförliga till varor eller till tjänster. De tjänster som nämns i rekommendationerna ses som långa tjänster. Rekommendationerna behandlar således inte redovisning av intäkter för korta tjänsteuppdrag. För att kunna tolka rekommendationerna på rätt sätt måste el definieras som en vara eller som en tjänst. Denna definition är inte helt självklar. El har några av de kännetecken som den ekonomiska teorin definierar en tjänst. Karaktäristika som immateriell, ej lagringsbar och att konsumtion och produktion sker näst intill samtidigt, är indikationer på att el ska definieras som en tjänst snarare än som en vara. Elförsäljning kan även ses mer som en kort tjänst än en lång. Trots karaktäristika av en tjänst ser företagen el som en produkt, vilket ger el en diffus definition.<sup>61</sup> Redovisningsmässigt har det ingen betydelse huruvida el klassas som en vara eller som en tjänst, eftersom reglerna för intäktsredovisning är samma.

### 4.2 Periodisering

---

Inkomster och utgifter från en period periodiseras vid bokslutsarbetet, för att intäkter och kostnader ska framkomma. Dessa bokslutstransaktioner, så kallade periodiseringsposter, skall bokföras när den löpande bokföringen avslutas.<sup>62</sup> En inkomst ska med andra ord hänföras till rätt period, vilket ibland kan vara ett problem.

#### 4.2.1 Periodiseringsproblematik

Den grundläggande principen för periodisering av inkomster är att intäkter ska redovisas när prestation har utförts. Då prestation inte ska utföras i framtiden anses en inkomst vara realiserad och kan då inte periodiseras, utan måste tas upp som en intäkt direkt. Kravet för att få periodisera inkomster till intäkter är att motprestation ska utföras.<sup>63</sup> Ibland kan det vara svårt att bedöma om en prestation ska utföras eller inte. Bokföringsnämnden har lagt fram tre olika kategorier av avtal för huruvida inkomster ska periodiseras, beroende på viken typ av motprestation avtalet innefattar:

- Avtal där det är säkert att det kommer att krävas en prestation men att insatserna är så måttliga att det kan ifrågasättas om inte inkomsten omedelbart ska redovisas som en intäkt. Intäkt ska i detta fall redovisas när prestation är fullgjord i sin väsentlighet.
- Avtal som eventuellt kommer att kräva insatser men där det är osäkert om det kommer att ske och i så fall i vilken utsträckning. I dessa fall ska intäkten periodiseras linjärt över avtalsperioden.
- Avtal som innebär att ett företag erhåller ersättning för att avstå från en insats. I dessa fall ska inkomster redovisas som intäkter redan då företaget har rätt till inkomsten.<sup>64</sup>

Det finns ett antal rättsfall där denna problematik tydliggörs ytterligare. I det så kallade äppelodlarfallet från 1997 erhöll ett företag ett bidrag för att avstå från aktivt handlande i form av nyplanterande av äppleträd de närmaste 15 åren. Domen för fallet blev att bidraget inte skulle periodiseras eftersom ingen motprestation skulle utföras. Intäkten skulle alltså bokföras i sin helhet när bidraget erhöles<sup>65</sup> och fallet behandlades enligt den tredje kategorin.

---

<sup>61</sup> Bergmsth, Polesie, Strid, 1996

<sup>62</sup> Thomasson, 2004

<sup>63</sup> FAR INFO nr.10 2005

<sup>64</sup> BFN, 2004

<sup>65</sup> RÅ 1997 not 51

I ett rättsfall som kallas Key Code från 1999 var det frågan om försäkringsliknande avtal då ett företag bedrev verksamhet i form av uthyrning av nyckelsäkerhetsbrickor. I detta fall ansågs inte företaget ha fullgjort sina avtalsenliga prestationer förrän avtalstidens slut. Faktisk prestation betraktades som måttlig och dessutom var det mycket osäkert om ens en prestation skulle utföras. Utfallet av rättsfallet blev att intäkten fick periodiseras linjärt över löptiden<sup>66</sup>, och fallet behandlades enligt kategori två.

#### 4.2.2 Successiv vinstavräkning

I stycket ”*Rekommendationer för intäktsredovisning*” berördes begreppet successiv vinstavräkning. Med successiv vinstavräkning menas att ett företag redovisar en del av vinsten genom intäktsföring innan slutfakturering, det vill säga en slags uppskrivning då vinsten redovisas innan den realiserats genom fakturering till kund.<sup>67</sup> Denna metod tillämpas på fastprisuppdrag och är i enlighet med matchningsprincipen, då intäkter redovisas i takt med ett uppdrags färdigställandegrad. Färdigställandegraden beräknas i normalfallet till nedlagda utgifter i förhållande till de totala utgifterna för uppdraget,<sup>68</sup> men kan även bedömas utifrån utfört arbete på basis av gjorda undersökningar.<sup>69</sup> Både Redovisningsrådet och Bokföringsnämnden beskriver i sina intäktsrekommendationer successiv vinstavräkning som huvudregel. De ställer dock särskilda krav på företag för att successiv vinstavräkning ska kunna användas. Ingen av normgivarna ställer krav på successiv vinstavräkning i juridisk person på grund av redovisningens koppling till beskattningen.<sup>70</sup> Om inte successiv vinstavräkning används tillämpas istället den av Bokföringsnämnden kallade alternativregeln. Denna metod innebär vid fastprisuppdrag att företag på balansdagen tar upp nedlagda utgifter som tillgångar och förskott från kunder som skulder. Först när arbetet är slutfört tas intäkt och vinst upp.<sup>71</sup> För kontrakt till löpande räkning innebär alternativregeln att intäkter bokförs i takt med fakturering och att inga utgifter tas upp som tillgångar på balansdagen.<sup>72</sup>

Syftet med successiv vinstavräkning är att resultaträkningen ska visa hur mycket ett företag har presterat under perioden och avspeglar vad som faktiskt har upparbetats.<sup>73</sup>

#### 4.2.3 Income smoothing

Med income smoothing menas medveten utjämning av redovisat resultat för att uppnå en eftersträvarvärd trend eller nivå. Detta betyder att den ekonomiska variationen i resultatet redovisningsmässigt jämnas ut.<sup>74</sup> Income smoothing blir av intresse eftersom det styr företags val vid intäktsredovisning. Beidleman definierar income smoothing som:

*”Utjämning av redovisade resultat kan definieras som medvetna minskningar eller fluktuationer till en nivå på resultatet som för närvarande anses normal av företaget. I det här avseendet representerar utjämningen ett försök från ledningen att reducera onormala variationer i resultatet i den mån det är tillåtet enligt redovisningsregler och principer.”<sup>75</sup>*

---

<sup>66</sup> RÅ 1999 ref 32

<sup>67</sup> Nytt från Revisorn, 05-09-09

<sup>68</sup> Smith, 2000

<sup>69</sup> BFNAR 2003:3 punkt 33; RR 11 punkt 24; IAS 18 punkt 24

<sup>70</sup> Nytt från Revisorn, 05-09-09

<sup>71</sup> BFNAR 2003:3, punkt 39 a-c

<sup>72</sup> Nytt från Revisorn, 05-09-09

<sup>73</sup> Nytt från revisorn, 05-09-09

<sup>74</sup> Riahi-Belkaoui, 2003

<sup>75</sup> Riahi-Belkaoui, 2003

Denna definition fokuserar på drivkrafterna, dimensionerna och instrumenten för resultatutjämnning.<sup>76</sup> Ledningen i ett företag kan ha flera olika incitament för att utjämna resultatet. I de flesta fall är det eftersträvansvärt att uppnå ett högt resultat, men även låga resultat kan i många företag vara önskvärdt ett visst år för att kunna uppvisa högre resultat nästkommande år.<sup>77</sup> Uppskattningar och värderingar kan styras i en särskild riktning, beroende på vilken resultatnivå man vill uppnå. Om budgeterat framtida resultat är satt till en viss nivå, tar ledningen möjligen hänsyn till denna önskvärda resultatnivå vid redovisningsbeslut.<sup>78</sup> Income smoothing kan exempelvis influera ett företags vilja att uppnå ett visst resultat genom att styra dess interna beräkningar.<sup>79</sup>

Income smoothing kan delas in i real smoothing och artificial smoothing. Med real smoothing menas en naturlig utjämnning av resultatet där ledningen strukturerar ekonomiska flöden inom företaget i enlighet med gällande lagstiftning och normgivning. Artificial smoothing innebär istället en konstruerad och medveten manipulering av ekonomiska flöden för att utjämna resultatet.<sup>80</sup> Detta kan ges uttryck för genom exempelvis byte av redovisningsprincip.

I andra fall kan företag uppvisa ett jämnt ekonomiskt resultat men däremot visa svängningar i kassaflöden. I vissa fall försöker man dölja dessa svängningar och i andra fall kan det vara på ett sådant sätt att företagen vill visa den ekonomiskt riktiga bilden, men att regelverket omöjliggör detta.

### 4.3 God redovisningssed och rättvisande bild

Normgivare behandlar många olika begrepp som ska ligga till grund för redovisningen. God redovisningssed och rättvisande bild är två begrepp som vi anser vara intressanta vid intäktsredovisning i elhandelsbolag. Vi redogör för dessa nedan i syfte att öka läsarens förståelse inom området.

#### 4.3.1 God redovisningssed

FARs vägledning definierar god redovisningssed som ”en rättslig standard som grundas på lag, praxis och rekommendationer. Den innebär en skyldighet att följa lagen och de redovisningsprinciper som anges i lagen. Särskild betydelse tillmäts också allmänna råd och rekommendationer av normgivande organ som BFN och Redovisningsrådet på områden där normgivning från BFN saknas”.<sup>81</sup> Företag har skyldighet att i sin redovisning följa lagar, redovisningsrekommendationer och allmänna råd. Thorell bekräftar även att innehållet i både den tvingande lagregleringen och den kompletterande normgivningen, utgör grunden för bedömning av huruvida ett företag uppfyller god redovisningssed i enlighet med lagstiftningens krav. Han menar vidare att företaget har en form av kontrakt med sina intressenter, där dessa förväntar sig att företaget följer regelverket.<sup>82</sup>

#### 4.3.2 Rättvisande bild

FARs vägledning säger att ”Principen om rättvisande bild gäller balansräkning, resultaträkning och noter. I normalfallet förutsätts det att information som lämnas med tillmätning av god redovisningssed också ger en rättvisande bild. I speciella fall kan det behövas en tilläggsupplysning för att ge en rättvisande bild. I ytterst sällsynta fall kan kravet på rättvisande bild innebära att avsteg måste göras från råd och rekommendationer som lämnats av normgivande organ. I sådana fall måste det rapporterade företaget lämna upplysning om avvikelser

<sup>76</sup> Riahi-Belkaoui, 2003

<sup>77</sup> Kanagaretnam, Lobo, Mathieu, 2003

<sup>78</sup> DeFond, Park, 1997

<sup>79</sup> Bitner, Dolan, 1996

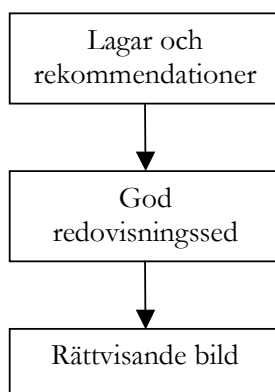
<sup>80</sup> Carlson, Bathala, 1997

<sup>81</sup> FARs Vägledning, 2005

<sup>82</sup> Thorell, FAR INFO nr.9, 2006



och om skälen till denna. Det är däremot inte tillåtet att avvika från en lagföreskrift i syfte att uppnå en rättvisande bild”.<sup>83</sup> Vid undertecknandet av årsredovisningen måste företaget intyga att redovisningen är upprättad enligt god redovisningssed, det vill säga att balans- och resultaträkningen, samt noterna ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat. Förvaltningsberättelsen ska även ge ett rättvisande sammandrag över utvecklingen av verksamheten, samt företagets ställning och resultatet.<sup>84</sup> Aktiebolagslagen säger även att revisionsberättelsen särskilt ska ange om årsredovisningen ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat.<sup>85</sup> Ett tydligt samband mellan god redovisningssed och rättvisande bild ges i figuren nedan:<sup>86</sup>



Vid tillämpning av lagar och rekommendationer på ett riktigt sätt följer företagen god redovisningssed, vilket även ska göra att redovisningen ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat.

I redovisningsvärlden talas det även mycket om ekonomiskt riktiga värden. Med det menas att företag vill avspegla den ekonomiskt riktiga händelsen i redovisningen. IASB förespråkar genom sina redovisningsstandarder att företag ska värdera till verkliga värden istället för anskaffningsvärden. Genom att redovisa tillgångar och skulder till verkliga värden ger man intressenten tillgång till ekonomiskt riktiga värden. Ekonomiskt riktiga värden kan anses ge en mer rättvisande bild.<sup>87</sup>

## 4.4 Redovisningsprinciper

I redovisningen finns det ett antal etablerade principer som styr hur innehållet i de finansiella rapporterna ska utformas.<sup>88</sup> Nedan behandlar vi tre redovisningsprinciper som är av betydelse för intäktsredovisning; realisations-, matchnings- och försiktighetsprincipen. Som vi beskrev i problemdiskussionen är intäktsredovisning inte alltid förenlig med de grundläggande redovisningsprinciperna. Problemet ligger i avvägningen mellan dessa och vilken princip som väger tyngst.

### 4.4.1 Realisationsprincipen

Enligt realisationsprincipen ska intäkter redovisas först vid försäljningstillfället. Försäljningen är då den kritiska händelsen och intäkter, kostnader samt resultat får redovisas först vid denna

<sup>83</sup> FARs Vägledning, 2006

<sup>84</sup> FAR INFO nr.5, 2006

<sup>85</sup> ABL 9 kap, punkt 31; FAR INFO nr.11, 2004

<sup>86</sup> Drefelt, Föreläsningsunderlag, 2006-10-10

<sup>87</sup> Falkman, 2006

<sup>88</sup> Smith, 2000

tidpunkt.<sup>89</sup> Ekonomisk teori godkänner orealiserade värdeökningar som intäkter men det gör inte realisationsprincipen.<sup>90</sup> Intäktsredovisning enligt realisationsprincipen innebär att ett företag skall redovisa en inkomst från ett åtagande som en intäkt när man utfört den prestation som åtagits. I de fall ett företag har utfört ett åtagande som inte innefattar någon prestation, leder realisationsprincipen till att inkomsten skall redovisas som en intäkt när företaget har rätt till inkomsten.<sup>91</sup>

#### 4.4.2 Matchningsprincipen

Matchningsprincipen innebär i stort att intäkter ska matchas med de utgifter som uppkommit för att skapa intäkterna. Det måste därmed göras en bedömning om vilka resurser som gått åt för att skapa en intäkt.<sup>92</sup> Tanken med matchningsprincipen är således att nedlagda utgifter ska kostnadsföras i samma period som den intäkt som utgifterna inbringar, oavsett i vilken period utgiften uppkom. Matchning baseras på tron om att alla utgifter kommer att rendera ekonomiska fördelar i framtiden. Om utgifter under en period inte inbringar intäkter under samma tidsperiod, kan dessa aktiveras i balansräkningen för att kostnadsföras först när en matchande intäkt uppstår.<sup>93</sup> Huruvida en utgift kan aktiveras i balansräkningen eller inte diskuteras vidare i avsnittet *”Tillgång/skuld”*.

#### 4.4.3 Försiktighetsprincipen

Försiktighetsprincipen har länge varit dominerande i svensk redovisning. Den beskrivs i Årsredovisningslagen som *”värdering av de olika posterna och, i förekommande fall, delposterna skall göras med iakttagande av rimlig försiktighet”*.<sup>94</sup> Företag kan dock göra avsteg från försiktighetsprincipen om den strider mot god redovisningssed och försvårar för företagen att ge en rättvisande bild av resultat och ställning.<sup>95</sup>

Försiktighet beskrivs även i IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter. Enligt IASB är försiktighet en del av tillförlitlighet och försiktighetsprincipen definieras som: *”de bedömningar som måste göras under osäkerhet görs med viss försiktighet så att tillgångar och intäkter inte överskattas och att skulder och kostnader inte underskattas”*.<sup>96</sup>

Principen om försiktighet innebär att företag inte ska riskera att redovisa orealiserade vinster på grund av för stor osäkerhet om framtiden. Det är däremot godtagbart att redovisa orealiserade förluster trots denna osäkerhet. Så länge bedömningarna är pessimistiska så är subjektiviteten fullt acceptabel.<sup>97</sup>

## 4.5 Tillgång/Skuld

I Föreställningsramen för utformning av finansiella rapporter har IASB ställt upp vissa kriterier för att en resurs ska anses utgöra en tillgång i ett företags finansiella rapporter. Kriterierna är att en resurs ska förväntas inbringa ekonomiska fördelar i framtiden, att företaget ska ha bestämmande inflytande över resursen, samt att den ska ha uppkommit som följd av en inträffad händelse eller transaktion.<sup>98</sup> Anskaffningen av en resurs är oftast kopplat till uppkomsten av en

---

<sup>89</sup> Smith, 2000

<sup>90</sup> Falkman, 2000

<sup>91</sup> BFN, 2004

<sup>92</sup> Smith, 2000

<sup>93</sup> Falkman, 2000

<sup>94</sup> ÅRL 2:4 punkt 3

<sup>95</sup> ÅRL 2:4 sista stycket

<sup>96</sup> IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, punkt 37

<sup>97</sup> Smith, 2000

<sup>98</sup> IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, punkt 53-58

förpliktelse och IASB har även ställt upp kriterier för att en förpliktelse ska kunna redovisas som en skuld. Kriterierna som måste vara uppfyllda är att det finns ett framtida utflöde av resurser, att det finns ett befintligt åtagande, samt att förpliktelsen måste ha uppkommit till följd av en inträffad händelse eller transaktion.<sup>99</sup>

Det första kriteriet innebär att en tillgång ska ge upphov till positiva kassaflöden för företaget genom försäljning eller användning. För att en resurs ska klassas som en tillgång krävs alltså att man kan bedöma dess inbringande av, dock inte storleken av, dess framtida kassaflöde. Motsvarande kriterium för att en förpliktelse ska kunna klassas som en skuld är att ett företag är skyldig att överföra resurser till någon annan i framtiden.<sup>100</sup>

Det andra tillgångskriteriet handlar om bestämmande inflytande av resursen. Ett företag har bestämmande inflytande av en resurs, eller kontroll som det också benämns, då det har rätt att kontrollera användningen av resursen och därmed även får rätt att tillgodogöra sig dess avkastning. Kontrollkriteriet innebär vidare att det inte alltid är äganderätten som spelar roll utan att den ekonomiska innebörden av en händelse har större betydelse än den formellt juridiska. Detta förklarar varför en leasingtillgång ska redovisas som en tillgång hos leasetagaren snarare än hos leasegivaren när det handlar om finansiell leasing. Det andra kriteriet för att en förpliktelse ska utgöra en skuld uppfylls när företaget har ingen eller väldigt liten möjlighet att undvika ett befintligt åtagande. Det tredje och sista tillgångs- respektive skuldkriteriet innebär att tillgångar och skulder endast uppkommer till följd av inträffade händelser eller transaktioner.<sup>101</sup>

IASB nämner i sin föreställningsram att det finns ett nära samband mellan utgifter och tillgångar.<sup>102</sup> Då inkomster eller utgifter inte periodiseras och bokförs i resultaträkningen som intäkter och kostnader, ska de istället redovisas som tillgångar och skulder i balansräkningen.<sup>103</sup> Dessa interimsposter kan delas in i upplupna intäkter och kostnader, samt förutbetalda intäkter och kostnader. En upplupen intäkt är en inkomst som ännu inte har bokförts och inte betalats, men som utgör en intäkt för året. En upplupen kostnad är en utgift som ännu inte har bokförts och inte betalats, men som utgör en kostnad för året. Förutbetalda intäkter är inkomster som redan har bokförts och betalats, men som inte utgör intäkter för detta år, och förutbetalda kostnader är utgifter som redan har bokförts och betalats, men som inte utgör kostnader för detta år. Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter redovisas som tillgångar i balansräkningen medan upplupna kostnader och förutbetalda intäkter redovisas som skulder.<sup>104</sup>

---

<sup>99</sup> IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, punkt 60-63

<sup>100</sup> Smith, 2000

<sup>101</sup> Smith, 2000

<sup>102</sup> IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, punkt 59

<sup>103</sup> Falkman, 2000

<sup>104</sup> Thomasson, 2004

## 5 EMPIRI

I empirikapitlet visas resultatet av vår undersökning. Först presenteras en övergripande förstudie baserad på företagens årsredovisningar och sedan följer en sammanfattning av e-postintervjuerna med företagen. Slutligen redogör vi för de viktigaste infallsvinklarna från intervjuerna med Svensk Energi och revisorn.

### 5.1 Övergripande förstudie

För att ge läsaren en överblick av studien och de medverkande företagen presenterar vi i nedanstående tabell företagens omsättning och antal anställda. I metodkapitlet beskrev vi tillvägagångssättet för urvalet och här uppvisas resultatet därav. Antalet anställda varierar från vårt minimikrav på 15, till 669 stycken. Bland företagen varierar även omsättningen varför vi anser det vara av intresse att visa för läsaren att studien inbegriper såväl små som stora företag. Studien kan då anses omfatta ett brett spektrum av företag.

<i>Elhandelsbolag</i>	<i>Omsättning (tkr)</i>	<i>Antal anställda</i>
<b>E.ON Försäljning Sverige AB</b>	11 443 491	669
<b>Fortum Markets AB</b>	5 558 561	87
<b>Kalmar Energi Försäljning AB</b>	230 144	15
<b>Lunds Energi AB</b>	800 980	46
<b>Plusenergi AB</b>	2 450 878	197
<b>Storuman Energi AB</b>	169 833	20
<b>Telge Energi AB</b>	875 059	71
<b>Öresundskraft Marknad AB</b>	1 396 695	18
<b>Östkraft AB</b>	1 355 757	44

#### 5.1.1 Redovisning av intäkter

Intervjuerna som genomfördes med elhandelsbolagen var av sådan karaktär att svaren fick besvaras utifrån respondentens preferens. Som vi skrev i metoden ansåg vi därför att det var intressant att granska de medverkande bolagens årsredovisningar från 2005, för att se vad som skrivs i noter och i tilläggsupplysningar om intäktsredovisning. Elhandelsbolagen har valt att presentera upplysningarna på olika sätt, varför vi redogör för varje bolag separat nedan.

*E.ON Försäljning Sverige AB* skriver att de redovisar energiintäkter efter bedömd förbrukning exklusive energi- och mervärdesskatt. *Fortum Markets AB* nämner att rörelsens intäkter från el redovisas vid leveranstidpunkten och består av levererad energi till slutkund. I årsredovisningen från *Kalmar Energi AB* kan utläsas att intäkter redovisas när man kan beräkna inkomsten på ett tillförlitligt sätt och när alla risker och rättigheter som är förknippade med ägandet huvudsakligen har övergått till köparen. Detta förfarande inträffar normalt i samband med leverans. *Lunds Energi AB* nämner enbart att energileveranserna redovisas i samband med kundernas förbrukning. *Plusenergi AB* skriver att försäljning av varor och tjänster redovisas vid tidpunkten för leverans till kund, i linje med försäljningsvillkoren. I *Storuman Energi AB:s* årsredovisning finner vi ingen information om intäktsredovisningen, utan enbart att periodisering av inkomster och utgifter sker enligt god redovisningssed. *Telge Energi AB* skriver att intäkter redovisas då det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras företaget och då dessa kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. I årsredovisningen från *Öresundskraft Marknad AB* finner vi att intäktsredovisning av energiprodukter sker vid leverans till kund i takt med att väsentliga risker och förmåner överförs till köparen. *Östkraft AB* skriver att de redovisar intäkter vid leveranstidpunkten. De

nämner även att kunder som har årsvis avläsning av elmätare faktureras i efterhand och att övriga kunder faktureras med utgångspunkt i faktisk förbrukning i efterhand.

Ovanstående information från företagen anser vi vara knapphändig och de flesta av företagen använder sig endast av standardfraser för att beskriva sina redovisningsprinciper. Vår intervjustudie kompletterar denna information, varefter analys av materialet har kunnat genomföras.

### 5.1.2 Interimsposter

<i>Elhandelsbolag (tkr)</i>	<i>Förutbetalda Intäkter (S)</i>	<i>Upplupna intäkter (T)</i>	<i>Förutbetalda kostnader (T)</i>	<i>Upplupna kostnader (S)</i>
<b>E.ON Försäljning Sverige AB</b>	4 533	1 326 600	62 053	-
<b>Fortum Markets AB</b>	-	272 464	-	46 222
<b>Kalmar Energi Försäljning AB</b>	36 351*	-	-	36 351*
<b>Lunds Energi AB</b>	-	32 290	-	65 829
<b>Plusenergi AB</b>	118 646	56 815	-	148 717
<b>Storuman Energi AB</b>	-	-	662**	7 717**
<b>Telge Energi AB</b>	-	46 674	-	-
<b>Öresundskraft Marknad AB</b>	-	183 278	-	9 670
<b>Östkraft AB</b>	-	152 811	61 336	105 090

\* 36 351 omfattar både posterna förutbetald intäkt och upplupen kostnad.

\*\* Ej specificerat om posterna rör energiutgifter eller andra utgifter.

Ovanstående tabell visar elhandelsbolagens olika grad av interimsposter i balansräkningen. Detta ansåg vi var intressant att inkludera i empirin, och vi belyser det med syftet att analysera posterna vidare i analyskapitlet. I kapitlet om redovisning definierade vi de fyra olika typerna av interimsposter. I elhandelsbolagen redovisas en förutbetald intäkt som en skuld då man har fakturerat el man ännu inte har levererat. En upplupen intäkt redovisas som en tillgång då el har levererats, men ännu inte fakturerats. Förutbetalda kostnader redovisas även de som tillgångar, och utgör el man har betalat för men ännu inte erhållit. Upplupna kostnader är el som erhållits, men ännu inte betalats för, och hanteras som en skuldpost i balansräkningen.

Ur tabellen ovan kan man se att tre av nio bolag redovisar förutbetalda intäkter. Denna skuldpost uppkommer för ej levererad el. Detta tolkar vi som att företagen förhandsfakturerar sina kunder för ännu ej levererad el.

Sju av nio bolag redovisar upplupna intäkter. Att denna post uppkommer beror på att företagen fakturerar kunderna i efterhand. Interimsposten tas upp i bokslutet på grund av att man har levererat el under året som varken har bokförts eller betalats. Företaget måste då justera för detta eftersom dessa ej realiserade inkomster egentligen utgör intäkter för året. Som kan utläsas i tabellen redovisar merparten av de medverkande elhandelsbolagen upplupna intäkter.

Enligt tabellen ovan, redovisar tre av de nio bolagen förutbetalda kostnader. Dock har Storuman Energi AB med den minsta posten inte specificerat om posten förutbetalda kostnader rör energiutgifter eller andra utgifter. Vi kan därför inte med säkerhet anta att dessa utgifter rör el. Utgifter som genererar framtida ekonomiska fördelar kan ibland tas upp som tillgångar i balansräkningen. Genom periodisering av utgifter uppkommer därmed förutbetalda kostnader som läggs som tillgång i balansräkningen. För att få reda på mer information om denna post och

hur företagen ställer sig till detta, ställde vi en fråga kring utgifter som blir tillgångar i vårt frågeformulär till företagen. Svaren på frågan kan läsas i nästa avsnitt.

Upplupna kostnader redovisas precis som upplupna intäkter av merparten av elhandelsbolagen. Kalmar Energi Försäljning AB har angett en totalpost som omfattar både förutbetalda intäkter och upplupna kostnader. Därför går det inte att utläsa hur stora dessa respektive poster är i Kalmar Energi Försäljning AB:s balansräkning. Storuman Energi AB skriver inte om posten rör energiutgifter eller andra utgifter, varför posten inte med säkerhet kan anses utgöra kostnader för el. Denna post uppkommer när företagen erhållit el de ännu inte har betalat för.

## 5.2 Intervjustudie med elhandelsbolag

---

Som nämnts i metoden genomfördes e-postintervjuer och kompletterande telefonintervjuer med nio elhandelsbolag. Nedan följer en sammanfattning av respondenternas svar på frågorna. Av anonymitetsskäl nämner vi inte företagens namn.

- *Vilket regelverk tillämpar ni i redovisningen?*

De regelverk som kan tillämpas vid redovisning av intäkter redogjordes för i referensramen. Dessa är Bokföringsnämndens allmänna råd 2003:3, Redovisningsrådets rekommendation nr. 11 och IASBs standard IAS 18. På frågan om vilket regelverk som tillämpas av bolagen svarade åtta av nio att de tillämpar Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Två av dessa sju nämnde även att de hämtar vägledning från Redovisningsrådet för de områden där ett allmänt råd saknas. Det finns ett allmänt råd för intäkter, varför de i detta fall inte hämtar någon vägledning från Redovisningsrådet. Endast ett av de nio företagen tillämpar Redovisningsrådets rekommendationer. Detta bolag nämner även att de i framtiden ämnar gå över till att redovisa enligt IFRS.

- *Vilka redovisningsprinciper använder ni för intäktsredovisning?*

Fem av nio företag anger att intäktsredovisning sker i samband med leveranstidpunkten. Ett av de fem nämner tydligt att intäktsredovisning sker först då väsentliga risker och förmåner som är förknippade med köpet, överförs till köparen. Bolaget preciserar resonemanget med att detta händer vid just leveranstidpunkten. Ett annat av de fem företagen markerar dock att leveransen av el är en beräkning och att den är svår att uppskatta helt korrekt.

Ett företag svarar att intäkter redovisas vid fakturering. De nämner att intäktsföring enligt denna princip förutsätter att fakturering och leverans sker vid samma tidpunkt. Det kan bli lite fel månadsmässigt men ska stämma över året. Företaget förklarar att detta förfarande skapar upplupna intäkter i bokslutet.

Två av nio bolag beskriver principen för intäktsredovisning som en matchning av intäkter med den beräknade förbrukningen av el.

Det sista och nionde företaget anger en annan strategi för intäktsredovisning. Deras utgångspunkt för intäktsredovisning är inköpsvolymen och de menar att denna är den mest riktiga. Företaget nämner att debiteringen av kunder svänger över året beroende på om det handlar om debitering månads-, kvartalsvis eller varannan månad. Om debiterad volym överstiger den volym företaget har köpt in, periodiseras intäkter bort till snittintäkten hittills under året. Har man köpt in mer volym än vad som har debiterats, periodiseras istället debitering till snittdebiteringen för året. Vid årsskiftet görs analyser och överenskommelser med revisorer om intäktsredovisningen, speciellt om inköpet överstiger debiteringen.

- *Beskriv tillvägagångssättet när ni köper el. Om ni producerar själva; beskriv hur ni prissätter denna el.*

Fyra av de nio företagen köper el enbart via NordPool. Dessa har ingen egen produktion och köper därmed all el från elbörsen NordPool. Fysiskt köp av el via NordPool kombineras av alla fyra med finansiella säkringar avseende pris och volym. Elinköpen utgår från nuvarande kundstocks årsförbrukning, aktuell årstid och för dagen aktuella faktorer. Det kan exempelvis handla om veckodag, helgdag, väderlek et cetera. Alla fyra företag köper elen till spotpris.

Två av nio bolag köper el från både NordPool och bilaterala motparter. I båda fallen köps elen till spotpris oavsett om den köps från börs eller annan bilateral motpart. Dessa två företag producerar ingen el själva utan allt köps in från utomstående parter.

Ett av de nio företagen köper el via NordPool samtidigt som de producerar en del av elen själv. Den el som bolaget producerar säljs vidare till NordPool till marknadspris timma för timma. Marknadspriset, vilket motsvarar spotpriset, styrs av utbud och efterfråga.

Ett annat av de nio företagen ingår i en stor koncern och har produktion inom koncernen. Företaget köper all el av ett av de andra koncernbolagen. De får en faktura på inköpet som motsvarar spotpriset på NordPool. Köpen säkras även finansiellt.

Det sista och nionde företaget har dels egen produktion och dels köper de el via en aktör som är deras balansansvariga. Den el som bolaget producerar själva säkras på marknaden enligt en antagen instruktion för hur produktionsvolymen skall hanteras. Inköpen av el sker via både fysisk handel och prissäkring. För volymer som säljs till fastpris och för kunder med tillsvidarepris finns olika elhandelsinstruktioner för hur företaget ska prissäkra dessa volymer via terminsmarknaden.

- *Använder ni säkringsinstrument för prisfluktuationer på el? I så fall vilka och hur?*

Alla företag i studien svarar att de använder sig av säkringsinstrument för prisfluktuationer på el. Säkring görs för en viss volym till ett visst pris.

Tre av nio företag använder sig av alla typer av säkringsinstrument som finns på NordPool. Som vi skrev i referensramen handlar det om elterminer i form av futures, forwards och contracts for difference, samt eloptioner. Ett av de tre bolagen skriver att vid tecknande av avtal med kund prissäkras avtalet enligt en fastslagen riskpolicy. Denna innehåller riktlinjer för hur stor del av den prognostiserade försäljningen som skall säkras. Även för de kunder som har tillsvidarepris, det vill säga rörligt pris, sker säkringar i enlighet med fastställd riskpolicy.

Sex av de nio företagen förklarar att de prissäkrar sin slutkundförsäljning med hjälp av terminssäkring. Tre av de sex nämner att de mestadels använder sig av forwards för att säkra de priser som ges till kunderna vid givna tillfällen. Företagen handlar veckor, månader, kvartal och år, beroende på hur behovet ser ut för det eller de avtal som är sålda mot slutkunden.

Ett av företagen ovan svarar att de har som policy att säkra alla fastpriskontrakt. Ytterligare två företag svarar att de säkrar så nära som 100 procent av de kontrakt som tecknas till fast pris. Detta görs för att i så stor utsträckning som möjligt undvika risk. Två av bolagen pratar om att säkra "back to back". Detta innebär att man säkrar alla redan ingångna avtal.

Många av företagen förklarar att utslaget från en säkring sker i form av en finansiell avräkning som är beroende på prisförändringarna. Med detta menas, likt det vi skrev i referensramen, att finansiella instrument inte levereras fysiskt utan att en kontantavräkning sker på elpriset.

För kontrakt till rörligt pris finns inte risk i samma bemärkelse som för fastpriskontrakt, då priset på ett tillsvidareavtal sätts till inköpspris plus en given marginal. Vissa av företagen förklarar dock att även dessa kontrakt säkras.

- *Hur behandlar ni fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår i redovisningen?*

Tre av nio bolag skriver endast att kontrakten redovisas det år de går i leverans och att dessa kontrakt därmed hamnar på årets resultat. Intäkter redovisas då vid leveranstidpunkten.

Ett av företagen anger att inköpskontrakten alltid slutar vid årsskiftet, men att ett kundkontrakt kan löpa över flera år. Dock tas ingen hänsyn till denna skillnad i kontraktslängd, utan de redovisar kontraktet under det år då leverans har skett. Ett annat av de nio företagen svarar på ett liknande sätt att avtalets längd egentligen inte har någon betydelse för intäktsprincipen, eftersom de matchar periodens intäkt mot periodens kostnad.

Ett av de nio bolagen formulerar sig så att matchning sker helt mot förbrukning och att inga eventuella framtida vinster räknas hem. Samma resonemang för även ett annat företag med skillnaden att om ett fastprisavtal skulle innebära att framtida förluster var kända på balansdagen, skulle denna framtida förlust skuldföras som en avsättning på balansdagen. Dock förtydligar de sitt svar med att påpeka att då de tillämpar matchningsprincipen tar de inte upp värdet av framtida kontrakt i redovisningen. Detta gäller varken kontrakt med kund om framtida elleveranser eller de prissäkringar de gjort avseende kontrakten, då en framtida förlust oftast inte är känd på balansdagen.

Ett av bolagen menar att merparten av deras kontrakt är rörliga då större delen av deras kunder är privatpersoner. I de fall då fastpriskontrakt ändå används, redovisas dessa till det år dit kontraktet är hänförligt. Ett ytterligare företag specificerar sitt svar med att intäkten utgörs av försäljningspriset för leveranserna respektive år och att anskaffningsvärdet utgörs av inköpskostnaden för leveranser respektive år.

- *Hur hanterar ni eventuella differenser mellan inköpspris och försäljningspris i er intäktsredovisning (vid fastprisavtal till kund)? Beskriv utförligt huruvida ni periodiserar och så vidare?*

Denna frågade valde respondenterna att tolka och besvara på lite olika sätt, men alla svar säger emellertid att resultatet hamnar på respektive år. Svaren på denna fråga kopplades väldigt mycket till föregående fråga som rör hur kontrakt som sträcker sig över flera räkenskapsår behandlas. Då kontrakten hanteras separat respektive år, uppkommer ibland differenser mellan inköps- och försäljningspris, och det görs vinster och förluster.

Ett av de nio företagen formulerar sig så att om en kund köper el till fast pris för perioden 2007-2009, handlar företaget årskontrakt för de tre åren som tre separata kontrakt. Priset för kunden blir samma över åren, men inköpspriset varierar. Det betyder i dagsläget att då priset för 2007 är dyrare än 2008 och 2009, redovisar företaget en sämre marginal 2007 och en bättre marginal 2008 och 2009. Tre av de nio bolagen säger att det är ett mindre problem, då de genom terminskontrakten får ett fast inköpspris. Ett av dessa tre bolag säger att en liten volym alltid finns osäkrad, men att denna är väldigt liten och därmed inte har så stor effekt. Ett andra bolag säger att de säkrar ”back to back”, det vill säga de säkrar alla avtal som de ska sälja under året.



Med andra ord säkras volymen till ett visst pris så att de vet hur det ser ut hela året. Det betyder att bolaget inte står någon risk. Även det tredje bolaget säkrar alla fastpriskontrakt, och om de i undantagsfall skulle veta att de gör en förlust i framtiden, görs en avsättning för framtida förluster. Då kontrakten säkras är det dock sällan det görs en förlust överhuvudtaget. Vinster tar aldrig företaget i förtid, det är endast förväntade förluster som utgör en avsättning.

Fyra av de övriga fem bolagen skriver att de tar kostnader och intäkter i takt med att leverans sker till kund. Ett av dessa specificerar svaret genom att skriva att kunderna följs upp i olika kundportföljer och vid leverans utgår företaget från levererad volym el och utför periodiseringar enligt levererad men ej fakturerad el. Ett av bolagen säger att periodisering sker av upplupen intäkt och upplupen inköpskostnad på aggregerad nivå och därför periodiseras inte enskilda försäljningsprodukter. Intäcks- och kostnadsredovisning sker alltså på aggregerad nivå där intäkt och kostnad består av försäljning/förbrukning avseende en blandning av samtliga försäljningsprodukter som är tecknade under en varierande tidsperiod bakåt i tid. Ett av de fyra företagen förklarar resonemanget med att den levererade volym som inte är fakturerad för leveransperioden värderas/prissätts till kontrakterat pris för fastprisavtalen och bokas som upplupen intäkt. Månaden efter vänds den upplupna intäkten och den förbrukade volymen faktureras enligt avtal.

Det nionde bolaget svarar att de flesta av deras kunder idag är privatpersoner och att dessa kunder oftast har rörligt avtal. I de fall kunden har fastpriskontrakt periodiseras intäkter och kostnader var för sig och därmed även differenser mellan dessa.

- *Utgifter kan i vissa fall tas upp som tillgång då de genererar framtida ekonomiska fördelar. Är detta något ni tillämpar på era elutgifter och beskriv i så fall närmare hur ni gör detta?*

Åtta av nio bolag svarar nej på denna fråga. De menar att detta inte tillämpas vad gäller elutgifterna i företaget. Det nionde bolaget ger ett motsatt svar och menar att utgifter som inte är hänförliga till bokslutsdagen läggs på tillgångssidan i balansräkningen och därmed redovisas som förutbetalda kostnader. Posten förutbetald kostnad flyttas sedan från balansräkningen till en kostnad i resultaträkningen till den period kostnaden avser. Bolaget skriver även att då de periodiserar både intäkter och kostnader med utgångspunkt från beräknad förbrukning fram till bokslutsdagen, är balansräkningen omfattande.

- *Anser ni att regelverket är tillämbart inom er bransch? Finns det något ni saknar i regelverket eller innehåller regelverket något som ställer till bekymmer för er intäcksredovisning?*

Sex av de nio bolagen svarar att de anser att regelverket är tillämbart inom branschen och att de inte saknar något. Ett av dessa bolag anger som motivering att då de samarbetar med sin revisor vad gäller intäcksredovisningen, upplever de inga problem. Med revisorn har de en bra dialog och försöker hela tiden utveckla uppföljningen gällande inköp och fakturering. Ett av bolagen tycker att det är en svår fråga att svara på eftersom man lagt upp rutinerna efter regelverket och inte har något annat val än att följa reglerna. Respondenten menar att det fungerar bra och kan därmed inte anmärka på något i regelverket.

Ett av bolagen anser att regelverket i stort sett är tillämbart men att de saknar tydliga regler för nya företeelser. Dessa nya företeelser exemplifierar bolaget med elcertifikat och utsläppsrättigheter. Ett annat bolag säger att då nätleverantören endast är skyldig att läsa av elmätaren en gång per år, lever både företaget och kunderna i en värld av preliminära uppgifter, vilket gör att bolaget anser att regelverket borde anpassas efter detta.

Det nionde företaget har en del synpunkter på regelverkets tillämpbarhet. De menar att vid affärer som avser leveranser över flera år speglar inte alltid redovisningen affären för respektive kontrakt, utan att effekten kan bli att företaget redovisar en förlust första året och sedan en vinst av olika storlek andra och tredje året. Affären som löper över flera år kommer i sin helhet att utgöra en vinstaffär, men detta avspeglas då inte första året. Bolaget menar även att denna effekt kan vara motsatt, att man redovisar en vinst första året och en förlust andra året. Men även här kan affären i sin helhet bli en vinstaffär. Denna typ av effekter i redovisningen förekommer främst då prisvariationerna på elbörsen är stora mellan åren, skriver bolaget. Dock ställer de sig frågande till om detta ger en rättvisande bild av företagets verksamhet. Då hade det varit bra om man som företag hade kunnat motivera en redovisning som innebar att samma bruttomarginal redovisades för samma affär under samtliga år som affären löpte.

Respondenten i det nionde bolaget berättar även att branschens schablonmätning för mindre kunder innebär att slutligt inköp och slutlig avräkning sker först 13 månader efter förbrukning. Denna anledning i kombination med att inköp sker på aggregerad nivå för samtliga kunder, gör att mätning av effekten mellan åren avseende fleråriga fastprisavtal är mycket svår. Det hade varit bra om det var möjligt att periodisera linjärt över åren baserat på beräkningar på aggregerad nivå.

- *Hur ställer ni er till redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet? Vilken av dessa principer avspeglas bäst i er intäktsredovisning?*

Fem av de nio bolagen anser att samtliga av de tre redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet är viktiga. Ett av dessa bolag anser att matchningsprincipen är extra viktig, då de är en liten oberoende elhandlare. Ett bolag anser att alla tre redovisningsprinciper avspeglas vad gäller leveranser respektive år, men att matchningsprincipen går förlorad på affärer som löper över flera år. Denna princip blir inte gällande för redovisningen respektive år om man vill matcha den totala intäkten för kontraktet med den totala kostnaden.

Två bolag beskriver hur de tillämpar de tre principerna. Det ena företaget skriver att matchningsprincipen blir aktuell genom att inköpskostnaden och försäljningsintäkterna periodiseras till rätt period. Bolaget tillser alltid att inköpt volym skall överensstämma med försäld volym, då omsättningen blir den volym el som levereras till kunderna en viss månad. Det är viktigt att se till vad som är levererat men ännu inte fakturerat och ta hänsyn till både skuld och fordran på inköps- och försäljningssidan. Försiktighetsprincipen tillämpar bolaget vad gäller skulder och fordringar i balansräkningen och realisationsprincipen då man har att göra med olika valutaaffärer. Dock påpekar respondenten att matchningsprincipen är mest tillämpbar i redovisningen. Det andra företaget skriver också att matchningsprincipen är huvudprincipen och innebär att de matchar intäkter mot kostnader. Försiktighetsprincipen återspeglas i värderingen/prissättningen av den upplupna intäktsvolymen och realisationsprincipen återspeglas i det faktum att man endast intäktför levererade volymer.

Ett annat bolag menar att det är svårt att säga någon princip som mer tillämpbar i redovisningen, då alla avspeglas väl i intäktsredovisningen.

Tre företag säger att matchningsprincipen avspeglas bäst i redovisningen. Ett av bolagen anser dock att det ligger svårigheter i att matcha köpta volymer mot sålda volymer. Ett företag skriver att de matchar alla intäkter och kostnader utifrån kundens beräknade förbrukning. Respondenten påpekar även att om de får kännedom om eventuella kostnader i framtiden så görs reserveringar för dessa. Det görs även en åldersanalys på kundfordringarna och utifrån denna bokas kostnader i form av osäkra fordringar. Det tredje bolaget skriver att matchningsprincipen avspeglas bäst i intäktsredovisningen, men att även försiktighetsprincipen är viktig.

Det nionde bolaget skiljer sig från de övriga respondenterna då de skriver att försiktighetsprincipen är viktigast i företagets intäktsredovisning. Dock förkastas inte de övriga principerna, utan försiktighetsprincipen anses helt enkelt vara viktigast.

- *Är det något mer som ni anser att vi behöver veta om er intäktsredovisning?*

Ett av företagen vill förtydliga att de säljer el vidare till inköpspris adderat med ett påslag för administration och därmed inte gör någon förtjänst på höga elpriser. Som litet bolag kan de inte spekulera och ta risker, varför bolaget köper upp en volym till aktuellt pris direkt då kunden har beställt till fast pris. Även om priset sjunker till en nivå betydligt lägre än det pris som kunden med fast avtal säkrat till, görs ingen förtjänst.

Ytterligare ett bolag lämnar vidare information och berättar att de fakturerar kunderna antingen utifrån en beräknad förbrukning eller utifrån den avlästa förbrukningen. De flesta privatpersoner får mätaren avläst en gång per år, men oftast kommer faktura en gång per månad. Då utgår denna faktura från en beräknad årsförbrukning och med en förbrukningskurva som fördelar förbrukningen över året. Både intäkterna och kostnaderna tas upp i redovisningen utifrån denna beräkning. När avläsningen sker regleras eventuella differenser mellan den faktiska förbrukningen och den beräknade förbrukningen. Kunden får en debet- eller kreditfaktura på mellanskillnaden. Respondenten skriver även att större elanvändare har en timmätare så att de kan se kundens förbrukning timma för timma och därmed blir inköpet mer precist. Kunden får i det fallet faktura efter den faktiska förbrukningen. Tidigare hade företaget även förskottsfakturering men de tillämpar numera endast efterskottsfakturering, vilket underlättar i periodiseringen. Detta medför dock att bolaget har en stor post upplupna intäkter. Dessa är beräknade men ej fakturerade och tas upp som upplupna intäkter på tillgångssidan i balansräkningen.

### **5.3 Intervju med Svensk Energi**

---

För att komplettera intervjuerna med elhandelsbolagen genomfördes som tidigare nämnts även en e-postintervju med Svensk Energi. Eva Törning är redovisningsspecialist på Svensk Energi och har goda kunskaper inom både elbranschen och redovisningsfrågor. Nedan följer de viktigaste sammandragen från intervjun med Törning.

Törning menar att elhandelsbolagen redovisar sina intäkter vid leverans av el, det vill säga när elen träffar respektive elmätare. Detta skrev Törning som den enda möjligheten elhandelsbolagen har för att redovisa intäkter.

Vidare berättade Törning om tillvägagångssättet när elhandelsbolagen köper el. El köps antingen av produktionsbolag eller via NordPool. Det är sällan elhandelsbolagen själva producerar el, menar Törning. Om man skulle producera el själv skulle det vara vanlig lagervärdering som skulle gälla. Med detta menas direkta kostnader adderat med andel av indirekta kostnader.

Törning förklarar fastpriskontrakt som att elen prissätts till ett fast pris under kontraktets löptid. Detta menar hon även påverkar omsättningen. Om företagen värderar derivat till verkligt värde får de värdera skillnaden mellan det kontrakterade priset och marknadspriset. Leverans av el resulterar i en intäkt i den period leverans har skett. Då företagen har en differens mellan inköpspris och försäljningspris blir resultatet en vinst för den period vari intäkten levereras, menar Törning.

En av frågorna baserades även på huruvida utgifter som genererar framtida ekonomiska fördelar kan tas upp som tillgångar. Törning menar att detta endast kan tillämpas om man bygger egna

tillgångar. Dock ska företag periodisera sina utgifter som en del i bokslutsarbetet, vilket resulterar i interimsposter.

Törning besvarade även frågan huruvida redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet avspeglas i elhandelsbolagens intäktsredovisning. När intäkten träffar köparens elmätare anses den realiserad, vari realisationsprincipen tillämpas. Matchning innebär att kostnader för intäkten träffar resultaträkningen i samma period som intäkten. Försiktighet är enligt Törning inte så intressant att tala om, eftersom intäkten värderas till det verkliga värde som man ska få eller redan har fått. Detta värde är ofta det nominella beloppet på fakturan.

De regelverk som de svenska elhandelsbolagen kan följa är Årsredovisningslagen, Bokföringsnämndens allmänna råd 2003:3, Redovisningsrådets rekommendation nr. 11 och IAS 18. Enligt Törning är regelverken tillämpbara inom elhandelsbranschen och hon saknar ingenting i dessa.

## 5.4 Intervju med revisor

---

Som underlag för vidare analys av intervjuerna med elhandelsbolagen, bestämde vi oss för att intervjua en revisor som är väl insatt i energibranschen. Vid intervjun fick vi träffa de auktoriserade revisorerna Richard Roth och Anni Fuhr som båda arbetar inom energigruppen på PwC i Stockholm, och har bred erfarenhet inom området. Roth valde att ta hjälp av Fuhr då han ansåg att hon har god detaljkunskap om energibolagens intäktsredovisning. Förberedande intervjufrågor utgjorde underlaget för intervjun men dessa fungerade mer som diskussionsunderlag. Det medförde att intervjun inte var formellt uppbyggd och revisorerna fyllde på med egna tankar och funderingar utöver frågorna. Nedan sammanfattar vi de viktigaste infallsvinklarna från intervjun som vi sedan använt för att analysera intervjuerna med elhandelsbolagen.

Roth började med att berätta att elhandelsbolagen tidigare fakturerade kunderna före faktisk förbrukning hade skett, men att de flesta bolag nu går mot fakturering av faktisk förbrukning. Enligt Roth är detta affärsmässigt inte ett särskilt bra alternativ, då det medför spill och gör att företagen får göra fler avläsningar och mätningar av förbrukningen. Numera är tankesättet att mätning ska ske en gång per månad. Det uppkomna bortfallet till följd av spill och begränsad möjlighet till tillräcklig mätning, gör att Roth ställer sig frågande till hur företag ska kunna mäta faktisk förbrukning.

Vid diskussionen kring valmöjligheter inom intäktsredovisningen menar Roth och Fuhr att företagen endast kan intäktsredovisa det som förbrukats, inte det som fakturerats. Det medför att bolagen måste göra bästa möjliga uppskattning och ha tekniskt avancerade system för pris- och volymeräkning. Det är med andra ord viktigt för bolagen att köpa och leverera rätt mängd till rätt pris. Företagen säkrar för både pris och volym på elbörsen NordPool. Istället för att ha lager säkrar elhandelsbolagen en viss volym till ett visst pris.

Roth förklarade vikten av att företagen är medvetna om kontrollen över flödet av elen. Denna kontroll kan delas in i två punkter:

- a) *Kontroll över intäkten*
- b) *Kontroll över att företagens fakturering verkligen träffar de kunder som förbrukat elen*

Enligt Roth handlar den första punkten om att företaget ska ha kontroll över huruvida fakturering motsvarar faktisk förbrukning. Eftersom intäkterna ska motsvara vad som har levererats och faktiskt förbrukats måste företagen ha kontroll över hur mycket de fakturerar. Den

sistnämnda punkten berör det faktum att el är en vara som kan förbrukas även av sådana som inte faktureras. Med detta menas att det finns en stor osäkerhet i företagens förmåga att kontrollera var elen verkligen hamnar. Det är utbytestidpunkten som är den kritiska punkten beträffande de uppskattningar som företagen måste göra för att uppnå bästa möjliga kontrollsituation. Kontroll över flödet av elen och kontroll över intäkten är med andra ord väldigt svårt att uppnå. Om det är någon som har kontroll över elen så är det Affärsverket Svenska Kraftnät, menar Roth.

Enligt Fuhr har företagen inte kontroll över hela intäktsflödet och därför måste de ha förlust- respektive vinstår. Det innebär att företagen resultatavräknar kontinuerligt och debiterar kunderna för den förbrukning de har. Då intäkt och kostnad ska tas när de uppkommer medför det att företagen i elbranschen kan ha fluktuerande resultat år till år.

Intäkter och kostnader ska redovisas i takt med att de uppstår, menar Fuhr. Det medför även att man redovisar förutbetalda kostnader för inköpen och upplupna intäkter för el man levererat men ännu inte fakturerat. Elhandelsföretagen kan inte göra på olika sätt, så därför skulle man kunna säga att det finns en form av branschpraxis, menar Fuhr. Intäkter ska bokföras vid leverans och inte vid fakturering. Kostnad ska således tas då den uppkommer och intäkt redovisas som den del av den fakturerade elen som faktiskt har levererats. Detta medför en total matchning av intäkter och kostnader enligt matchningsprincipen, menar Fuhr.

Vid frågan om det finns skillnader i intäktsredovisningen mellan de företag som köper el från NordPool och de som producerar själva, svarade Roth att renodlade elhandelsbolag har det betydligt svårare än elproduktionsbolag som även bedriver elhandel. Elhandelsbolag måste ta beslut om hur mycket el de vågar köpa på spotmarknaden och hur mycket de ska säkra. Han menar dock att risken med hur mycket som ska köpas/produceras respektive säljas fortfarande blir lika stor. Företagen är dock väldigt duktiga på att möta profilen, anser Roth.

Revisorerna pratade även en del om utvecklingen i branschen under senare år och hur detta har påverkat intäktsredovisningen. Roth och Fuhr menar att elhandelsbolagen har fått skärpta krav på när intäktsredovisning ska ske. Enligt Roth fördröjde man tidigare intäktsredovisningen en aning. IFRS har även drivit frågan vidare och redovisningsutvecklingen har försvårat det för företagen. Roth anser vidare att elhandelsbolagens kundhanteringssystem inte fungerar så bra vad gäller faktureringsprocesserna. Han berättade även att företagen är oroade över temperaturförändringar och dess påverkan på elpriset.

Enligt Roth och Fuhr är definitionen av el närmare en vara än en tjänst. Det är en svårdefinierad produkt men el torde vara en vara som du betalar förskott på, menar Fuhr. Trots att el till viss del har karaktären av en tjänst måste el definieras som en vara, enligt revisorerna. Finansiella instrument går inte att bruka på tjänster, och då elhandelsbolag använder sig av säkringsinstrument måste det medföra att el ska definieras som en vara.

## 6 ANALYS OCH REFLEKTIONER

*I analyskapitlet kopplar vi samman referensramen och empirin med våra egna reflektioner. Som underlag för diskussionen använder vi de tre delfrågorna som vi presenterade i det inledande kapitlet. Inledningsvis ges en kort introduktion till kapitlet och därefter diskuterar vi delfrågorna separat.*

Intäktsredovisning är ett komplext och svårt redovisningsområde där det saknas klara och tydliga regler. Vi har i denna uppsats försökt att utreda intäktsredovisning i elhandelsbolag för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår. I studien har vi fokuserat på att finna klarhet i när och hur intäktsredovisning sker i elhandelsbolagen i dagsläget. Vidare har vi undersökt hur intäktsredovisningen i denna typ av bolag och transaktioner förenas med redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet. Vi har även behandlat redovisningstermerna god redovisningssed och rättvisande bild. Dessa bör företag ha i beaktande vid utformandet av de finansiella rapporterna. Ovanstående tankegångar knyts samman i detta analyskapitel, som ska ligga till grund för kommande slutsats där huvudfrågan ska besvaras och uppsatsens syfte ska uppnås.

Analyskapitlet är indelat i tre delar utifrån de delfrågor som är uppställda i det inledande kapitlet. I dessa delar utgår vi från den empiriska data vi erhållit i studien och kopplar detta material till vår referensram om elbranschen och redovisning. Tyngdpunkten kommer att ligga på den andra delen av referensramen, det vill säga kapitlet som rör redovisning. Vidare resonerar och redogör vi för våra reflektioner över både referensram och empiri.

### ***När och hur tas en intäkt för kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår?***

Ur empirikapitlet har svaren från de nio elhandelsbolagen sammanfattats för att möjliggöra analys av materialet. Som vi skrev i problemdiskussionen till det inledande kapitlet och i referensramen finns det teoretiskt olika sätt att redovisa intäkter. Möjlighet finns att ta hela intäkten direkt, att ta intäkten vid kontraktets fullbordande, eller att periodisera ut intäkten över kontraktets löptid. Beroende på hur standaren tolkas och vilka osäkerheter som anses finnas, blir utfallet av intäktsredovisningen olika.

Ur intervjustudien fick vi fram att samtliga bolag intäktsredovisar i samband med leverans, även om de formulerar sig på olika sätt. Ett av de nio bolagen nämnde tydligt att intäktsredovisning sker först då väsentliga risker och förmåner som är förknippade med köpet, har överförts till köparen. Detta är förenligt med BFNAR 2003:3 punkt 20, RR 11 punkt 14 och IAS 18 punkt 14, där det anges att en intäkt ska redovisas när det säljande företaget har överfört de största riskerna och förmånerna med den sålda varan till köparen.

Även om elhandelsbolagen formulerar sig på olika sätt tolkar vi deras svar som att samtliga tar intäkten vid kontraktets fullbordande då de inte ser ett kontrakt på flera år utan ser till respektive år. I deras mening är ett flerårskontrakt med andra ord fullbordat år för år.

BFN (2004) formulerar ett av tre alternativ för intäktsredovisning enligt nedan:

- Avtal där det är säkert att det kommer att krävas en prestation men att insatserna är så mätliga att det kan ifrågasättas om inte inkomsten omedelbart ska redovisas som en intäkt. Intäkt ska i detta fall redovisas när prestation är fullgjord i sin väsentlighet.

Vi menar att elhandelsbolagen använder sig av detta alternativ i dagsläget. Vi tolkar intervjuavaren som att bolagen själva anser sig ha utfört en prestation som de kan avdela från de andra åren. Då elhandelsbolagen använder sig av säkringsinstrument för ett år i taget, kan detta ses som en indikation på att intäkt ska tas samma år, för att uppnå en matchning av inköp och försäljning och därmed kostnad och intäkt.

Som vi nämnt tidigare i referensramen kan man utläsa i BFNAR 2003:3 punkt 17-19, RR 11 punkt 13 och IAS 18 punkt 12 att kriterierna för intäktsredovisning normalt ska prövas på varje transaktion för sig. Då det förekommer transaktioner som består av flera delar som kan separeras, ska företaget emellertid pröva tillämpningen av kriterierna för intäktsredovisning på de separata delarna av transaktionen. Detta görs för att återspegla den ekonomiska innebörden av transaktionen i redovisningen. Om det däremot handlar om flera transaktioner som hör ihop i en och samma ekonomiska händelse, ska företaget pröva om dessa ska intäktsredovisas tillsammans som en transaktion.

Elhandelsbolagens fastprisavtal som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår skulle enligt oss kunna anses vara en transaktion som består av flera delar som kan separeras. I så fall skulle man kunna likna elhandelsbolagens syn på intäktsredovisning år för år som att de prövar tillämpningen av kriterierna för de separata delarna av transaktionen. Man skulle dock även kunna likna flerårsavtalen till fast pris vid flera transaktioner som hör ihop i en och samma ekonomiska händelse, och då intäktsredovisa allt som en enda transaktion. Det skulle då betyda att bolagen periodiserade ut den totala vinsten för avtalsåren, över respektive år. Ett av bolagen uttrycker i intervjun sin önskan om att kunna periodisera ut intäkten över avtalens löptid. Enligt BFN (2004) ska detta tillämpas på avtal som eventuellt kommer att kräva insatser, men där det är osäkert om det kommer att ske och i så fall i vilken utsträckning. Detta kan exemplifieras med rättsfallet om Key Code som redogjordes för i referensramen. Med andra ord kan det ifrågasättas om elhandelsbolag skulle kunna rättfärdiga en periodisering linjärt över avtalsperioden då man ser till normerna som finns i nuläget.

Törning (2006) menar att elhandelsbolagen endast redovisar intäkter i takt med leverans. Revisorerna Roth och Fuhr (2006) angav även att intäktsredovisning endast kan ske på det som förbrukats, inte fakturerats. Det medför att bolagen måste göra bästa möjliga uppskattning beträffande inköp och försäljning. Fuhr (2006) menar också att företagen inte har kontroll över hela intäktströmmen och därför måste ha förlust- respektive vinstår. Det innebär en kontinuerlig resultatavräkning från företagets sida, och kunderna debiteras för den förbrukning de har. Eftersom intäkt och kostnad ska tas när de uppkommer medför detta fluktuerande resultat mellan åren. Då både Törning och revisorerna Roth och Fuhr talar om intäktsredovisning vid leveranstidpunkten som enda alternativ, ställer vi oss frågande till om elhandelsbolagen skulle kunna göra på alternativa sätt.

Säkringsinstrument för prisfluktuationer på el används av alla våra intervjuade elhandelsbolag. Ur intervjustudien kan dock utläsas att bolagen använder säkringsinstrument i olika utsträckning. Statens energimyndighet (2003) menar att spotpriset fastställs på NordPool baserat på utbud och efterfrågan. Detta marknadspris är med andra ord väldigt svårt för elhandelsbolagen att förutspå, och säkringsinstrument möjliggör att de överkommer en del av osäkerheten. De bolag som i intervjustudien talar om att säkra 100 %, bör enligt vår mening ta en större kostnad för att kunna säkra sig helt mot risker. Vi tror även att dessa bolag då tvingas redovisa en mindre marginal.

Enligt Smith (2000) används successiv vinstavräkning på fastprisuppdrag. Vidare menar han att denna metod är i enlighet med matchningsprincipen, då intäkter redovisas i takt med ett uppdrags färdigställandegrad. Färdigställandegraden beräknas i normalfallet i förhållande till de totala

utgifterna. För elhandelsbolagen är det omöjligt att veta totala utgifter för ett flerårskontrakt, om de säkrar ett år i taget. Detta gör det svårt för elhandelsbolag att tillämpa successiv vinstavräkning enligt detta sätt. Vid en eventuell flerårssäkring skulle detta alternativ emellertid anses vara lämpligt.

Enligt IAS 18 och RR 11 kan emellertid färdigställandegraden även bedömas utifrån utfört arbete på basis av gjorda undersökningar. Det tillvägagångssätt elhandelsbolagen använder sig av idag anser vi kan liknas vid detta, då man intäktsredovisar i takt med leverans. I den meningen använder elhandelsbolagen sig av successiv vinstavräkning på fastprisuppdrag.

Enligt Bergmash, Polesie och Strid (1996) är el en produkt som klassas som en vara av företagen. Dock karakteriseras el av att den är immateriell, ej lagringsbar och att konsumtion och produktion sker näst intill samtidigt. Detta är indikationer på att el ska definieras som en tjänst istället för en vara. Denna definition är dock långt ifrån självklar. Roth och Fuhr (2006) menar att definitionen av el är närmare en vara än en tjänst. De anser emellertid att det är en svårdefinierad produkt. Fuhr (2006) anser att el torde vara en vara som kunden betalar förskott på. Då finansiella instrument inte går att bruka på tjänster måste det medföra att el ska definieras som en vara. Vi följer revisorernas tankar inom området och anser också att el ska definieras som en vara, eftersom säkringsinstrument används.

I den övergripande förstudien granskade vi vad företagen själva skrev om sin intäktsredovisning. Informationen var knapphändig och det gick inte att utläsa vilka principer företagen använde sig av beträffande intäktsredovisning. De flesta bolag använder dock formuleringar som kan hänföras till att intäktsredovisning sker i takt med leverans. Ett bolag kompletterar dessutom formuleringen med att intäktsredovisning sker då det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras företaget, i enlighet med BFNAR 2003:3 punkt 20, RR 11 punkt 14 och IAS 18 punkt 14. Från intervjustudien kan vi sedan utläsa att företagens egna ord om sin intäktsredovisning är förenlig med det de skrivit i sina årsredovisningar. Vidare kan vi konstatera att bolagen i de flesta fall dessutom är villiga att ge uttömmande information om hur de redovisar sina intäkter.

Från vår intervjustudie kan inte diskuteras huruvida det finns någon form av branschpraxis inom elhandelsbranschen vad gäller intäktsredovisning, då urvalet är för litet. Emellertid redovisar alla de elhandelsbolag vi valt att intervjua intäkter vid leverans, även om de formulerar sig på olika sätt. Detta medför att interimsposter uppkommer i olika grad i företagens redovisning. Ur empiriavsnittet kan utläsas att en del bolag talar om tidpunkt för leverans och andra talar om matchning av förbrukning, men de olika formuleringarna om när intäktsredovisning sker betyder enligt oss samma sak. Vi kan därmed konstatera att i vårt urval av företag tillämpas samma principer för intäktsredovisning. Leverans av el är med andra ord detsamma som kundernas förbrukning, och dessa båda benämningar utgör utgångspunkten för intäktsredovisningen.

Fuhr (2006) menar att elhandelsbolagen inte kan redovisa intäkter på olika sätt och att man därför skulle kunna tala om att det finns en form av branschpraxis inom elhandelsbranschen. Även om vårt urval är för litet för att vi ska kunna dra några generella slutsatser om tillvägagångssätt inom branschen, skulle vi därför kunna antyda att intäktsredovisning vid leverans är branschpraxis. Detta antagande kan vi göra med utgångspunkt i revisorernas konstaterande att det i dagsläget inte är möjligt att intäktsredovisa på annat sätt än då leverans har skett.

Enligt Beidleman (2003) innebär income smoothing en medveten redovisningsmässig utjämning av det redovisade resultatet för att uppnå en eftersträvanvärd nivå. Det ekonomiskt riktiga resultatet är ojämnt men det jämnas ut i redovisningen. Kanagaretnam, Lobo och Mathieu (2003)



menar att income smoothing innebär ett försök från ledningens sida att jämna ut det ekonomiska resultatet för omvärlden.

I vårt fall med elhandelsbolagen blir situationen omvänd. Det ekonomiskt riktiga resultatet för ett kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår är jämnt. Resultatet för ett kontrakt på exempelvis tre år är ekonomiskt sett ett resultat som hänför sig lika mycket till respektive år. Detta resultat borde då kunna periodiseras ut jämnt över treårsperioden. Företagen visar svängningar i kassaflöden år för år och redovisar idag på ett sätt som fullständigt speglar dessa svängningar. Företagen tar kostnad och intäkt respektive år och beroende på hur mycket elen kostar varje år, så tas vinst och förlust när den uppkommer.

Beskrivningen ovan är motsatt income smoothing. Detta innebär att företagen vill visa den ekonomiskt riktiga bilden i redovisningen istället för att dölja den. Företagens tolkning av regelverket, vilken även stöds av både Svensk Energi och revisorerna, innebär att den ekonomiskt riktiga bilden av fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår inte visas. De redovisar helt enkelt enligt kassaflödena. Vår reflektion är att det skulle kunna anses vara bättre att visa den ekonomiskt riktiga bilden även i redovisningen än att redovisa enligt kassaflödena.

Enligt IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter krävs att en resurs förväntas inbringa ekonomiska fördelar i framtiden, att företaget ska ha bestämmande inflytande över resursen, samt att den ska ha uppkommit som följd av en inträffad händelse eller transaktion för att den ska kunna klassas som en tillgång. För att ett åtagande ska kunna redovisas som en skuld krävs att det finns ett framtida utflöde av resurser, att det finns ett befintligt åtagande, samt att åtagandet måste ha uppkommit till följd av en inträffad händelse eller transaktion. Falkman (2000) menar att inkomster och utgifter som inte utgör intäkter och kostnader för året istället ska redovisas som tillgångar och skulder. Upplupna intäkter och förutbetalda kostnader möter enligt både Falkman (2000) och Thomasson (2004) definitionen av en tillgång och förutbetalda intäkter och upplupna kostnader definitionen av en skuld.

Ett fåtal av företagen redovisar förutbetalda intäkter som skuld i balansräkningen. Detta är ett tecken på att man fakturerar i förhand och då får in pengar för el som ännu inte levererats. Ett företag beskriver att om debiterad volym överstiger den volym de köpt in, periodiseras intäkter bort till snittintäkten hittills under året. Med andra ord uppkommer förutbetalda intäkter som skuld i balansräkningen. Roth (2006) menar att fakturering i förhand är mer affärsmässigt korrekt än fakturering av faktisk förbrukning i efterhand. Vi är mer av åsikten att det uppskattas mer av kunderna att bli fakturerade i efterhand än i förhand.

Merparten av företagen nämner att de fakturerar sina kunder i efterhand. Därför är det naturligt att de flesta av företagen även redovisar upplupna intäkter för levererad men ännu ej fakturerad el. Ett av företagen nämner att efterhandsfakturering underlättar i periodiseringen. Roth (2006) ser dock ett problem i att fakturera efter faktisk förbrukning, då det alltid uppkommer ett visst spill och eftersom det finns stora problem i att mäta korrekt. Vi anser återigen att efterhandsfakturering är mer korrekt än bedömd förhandsfakturering. Spill och svårigheter med förbrukningsavmätning är ett problem för företagen, vilket vi inte tycker borde drabba kunderna i form av felaktiga faktureringar.

Vi ställde en fråga till elhandelsbolagen huruvida de tar upp utgifter som genererar framtida ekonomiska fördelar som tillgångar i balansräkningen. Åtta av nio bolag svarade nej på denna fråga. De skrev tydligt att detta inte tillämpas vad gäller elutgifterna i företaget. Det nionde bolaget ger ett motsatt svar och menar att utgifter som inte är hänförliga till bokslutsdagen läggs på tillgångssidan i balansräkningen och därmed redovisas som förutbetalda kostnader. Förstudien

visar att i alla fall två av företagen redovisar på detta sätt. De som redovisar förutbetalda kostnader som tillgång i balansräkningen borde ha svarat ja på denna fråga.

Man kan även tänka sig att företagen skulle kunna periodisera totala intäkter för ett kontrakt linjärt, och då enligt matchningsprincipen även periodisera den totala kostnaden linjärt över kontraktsåren. Kostnaden kan variera över åren vid flerårskontrakt, varpå förlustår kan varvas med vinstår. Ett sätt att överkomma detta och periodisera ut vinsten över kontraktets samtliga år skulle då vara att ta upp utgifter som förutbetalda kostnader i balansräkningen för år som egentligen skulle redovisas som förlustår. Utgifter för el genererar framtida ekonomiska fördelar och har uppkommit till följd av en inträffad händelse. Huruvida ett företag kan ha kontroll över resursen kan diskuteras. Roth och Fuhr (2006) menar att kontrollkriteriet är svårt att uppnå. Vi anser att detta gäller både kontroll över framtida ekonomiska fördelar och kontroll över resursen. Resonemanget ställer oss återigen frågande till huruvida aktuella normer tillåter en periodisering av intäkt och kostnad linjärt över kontraktets löptid. I frågan till elhandelsbolagen huruvida de tar upp utgifter som genererar framtida ekonomiska fördelar som tillgångar i balansräkningen, fanns en tanke från vår sida kring ovanstående resonemang. Eftersom samtliga bolag redovisar sina kontrakt år för år, svarar de att detta inte är något som de tillämpar.

Eftersom både inköp och försäljning av el är förknippat med bedömningar och osäkerhet uppkommer interimsposter. Roth (2006) menar att osäkerhet medför att bolagen måste göra bästa möjliga uppskattning och ha tekniskt avancerade system för pris- och volymbereäkning.

### ***Hur avspeglas redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet i elhandelsbolagens intäktsredovisning?***

Intäktsredovisning är inte alltid förenlig med redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet. I vissa fall uppkommer problem beträffande avvägningen mellan dessa och företag kan tvingas välja den princip som väger tyngst, på bekostnad av en annan princip.

Från intervjustudien kom vi fram till att merparten av bolagen anser att matchningsprincipen är den som avspeglas bäst i intäktsredovisningen. Även om denna princip anses mest viktig svarar flera av respondenterna att alla tre redovisningsprinciper är tillämpbara i redovisningen. Ett bolag går mot strömmen och anger att försiktighetsprincipen avspeglas bäst i intäktsredovisningen. Enligt Smith (2000) ska inga orealiserade vinster tas upp i redovisningen, om man tillämpar försiktighetsprincipen. Vi anser att eftersom försäljning av el är förknippat med bedömningar och då intäktsredovisning i många fall sker efter beräknad förbrukning och inte efter faktisk förbrukning, borde försiktighetsprincipen tillämpas av elhandelsbolagen i intäktsredovisningen. Istället för att intäktsredovisa skulle bolagen då enligt vår mening använda sig av interimsposter tills de vet kundernas faktiska förbrukning. Ett av bolagen svarar att försiktighetsprincipen avspeglas i intäktsredovisningen av den upplupna intäktsvolymen. Från den övergripande förstudien ser vi att merparten av bolagen redovisar upplupna intäkter, något som tyder på efterhandsfakturering och därmed en tillämpning av försiktighetsprincipen i viss mening. Försiktighetsprincipen kan även diskuteras i ett annat avseende. Vid fastpriskontrakt som löper över flera år genererar företagen oftast en vinst om man ser till kontraktets totala löptid. I vissa fall innebär detta att förlust- och vinstår varvas, och en möjlighet skulle vara att periodisera ut den totala vinsten linjärt över kontraktstiden. Dock omöjliggör försiktighetsprincipen att man tar upp framtida vinster i redovisningen.

Törning (2006) menar att försiktighetsprincipen inte är så intressant att tala om eftersom intäkten värderas till det verkliga värde som man ska få eller har fått. Vi anser dock att det finns en osäkerhet i intäktens värde fram till den tidpunkt då företagen vet den faktiska förbrukningen,

eftersom levererad el kan tillgodogöras av någon utomstående. Med detta menar vi att det spill som kan uppstå efter leverans, påverkar den faktiska förbrukningen och därmed storleken på intäkten.

Vi frågade revisorerna om de anser att utvecklingen i branschen under senare år har påverkat intäktsredovisningen. Med det menade vi att de ökade lönsamhetskraven eventuellt skulle kunna påverka när en intäkt anses vara realiserad. Roth och Fuhr (2006) menar att elhandelsbolagen har fått skärpta krav på när intäktsredovisning ska ske, och att de inte längre kan fördröja intäktsredovisningen. Detta tolkar vi som att när leverans har skett, blir intäkten realiserad. BFN (2004) förklarar realisationsprincipen som att intäkten är realiserad när säljaren utfört sin fullständiga prestation. Enligt realisationsprincipen bör bolagen alltså redovisa intäkten då de levererat elen, något som motsäger vårt ovanstående resonemang kring försiktighetsprincipen. Den levererade elen utgör i de flesta fall en beräknad förbrukning, men prestation har utförts av elhandelsbolaget, varför intäkten är realiserad enligt realisationsprincipen. Enligt försiktighetsprincipen är denna intäkt emellertid inte realiserad i sin helhet, förrän faktisk förbrukning har kunnat fastställas, och en del av intäkten ska då utgöra en upplupen intäkt.

Matchningsprincipen är enligt oss i dagsläget den centrala principen för elhandelsbolagen. Matchning av kostnader och intäkter utgör grundstommen och bolagen matchar inköp och försäljning av el, det vill säga intäkt och kostnad tas då de uppkommer. Vid fastpriskontrakt som löper över flera år går matchningsprincipen enligt oss förlorad om man ser till respektive år, eftersom den totala intäkten för kontraktet då inte matchas med den totala kostnaden. Med detta menar vi att den totala intäkten och kostnaden inte divideras med de antal år kontraktet löper, och inte periodiseras ut linjärt över kontraktperioden. Enligt realisationsprincipen är inte intäkten realiserad förrän prestation har utförts och därför kan företaget inte periodisera ut en framtida vinst enligt realisationsprincipen. Därmed blir ovanstående matchning enligt oss omöjlig att genomföra. Om man däremot ser till hela kontraktets löptid, anses matchningsprincipen gällande genom att den totala intäkten har matchats med den totala kostnaden om alla år adderas tillsammans.

Ovanstående resonemang visar att de tre redovisningsprinciperna i detta fall ställs i motsats till varandra, och företagen får välja att redovisa enligt den princip som är mest väsentlig. Ett fastpriskontrakt som sträcker sig över flera år, innebär oftast att förlust- och vinstår avlöser varandra. Vid dessa kontrakt kan matchningsprincipen diskuteras enligt ovan, om man ser till regelverket idag. Realisationsprincipen blir den princip som är gällande för de elhandelsbolag vi intervjuat, eftersom intäkten realiserar vid leverans, det vill säga då prestation har utförts. Även försiktighetsprincipen tillämpas eftersom inga framtida vinster tas upp i redovisningen. Om scenariot med att periodisera inkomsten över hela kontraktets löptid vore möjlig skulle matchningsprincipen bli helt tillämpbar, men i dagsläget står realisations- och försiktighetsprincipen i motsats till detta.

### ***Kan elhandelsbolagen enligt god redovisningssed och rättvisande bild avspegla ekonomiskt riktiga händelser i intäktsredovisningen?***

Ur intervjustudien framkom att ett av bolagen anser att det kan ifrågasättas huruvida ett fastpriskontrakt ger en rättvisande bild av verksamheten. Med detta menade de att när ett flerårskontrakt till fast pris genererar en total vinst, speglar inte alltid redovisningen affären för respektive kontrakt, eftersom effekten kan bli att förlustår varvas med vinstår. Önskvärt skulle då enligt bolaget vara att redovisningsteoretiskt motivera en redovisning som innebär att samma bruttovinstmarginal redovisas för samma affär under de år som affären löper.

Enligt vår mening skulle detta ge den mest rättvisande bilden om man ser till hela kontraktets löptid. Thorell (2006) menar att god redovisningssed innebär att företag följer de lagar och rekommendationer som är uppsatta. Drefelt (2006) menar vidare att när lagar och rekommendationer tillämpas på ett riktigt sätt, följer företagen god redovisningssed, vilket i sin tur ska innebära att redovisningen ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat. Vi menar att vid fastpriskontrakt som löper över flera år kan detta diskuteras. Företagen vet i vissa fall att de i framtiden kommer att generera en vinst, men lagar och rekommendationer innebär att denna vinstaffär inte på något sätt får avspglas i redovisningen i förväg.

I den typ av transaktioner som denna uppsats berör, anser vi att den rättvisande bilden kan betvivlas. Falkman (2006) menar att ekonomiskt riktiga värden och händelser anses ge en rättvisande bild. Då företag har fastpriskontrakt som löper över flera år, varvas som tidigare nämnts förlust- och vinstår. Den ekonomiskt riktiga händelsen visas enligt oss om man periodiserar ut den totala intäkten över hela kontraktets löptid, något som även skulle resultera i att redovisningen ger en rättvisande bild av företagets ställning och resultat. Med de lagar och rekommendationer som företagen följer i dagsläget är det enligt vår mening inte möjligt att avspegla den ekonomiskt riktiga bilden. I detta fall innebär god redovisningssed med andra ord att rättvisande bild och därmed den ekonomiskt riktiga bilden går förlorad.

Ur intervjuunderlaget med elhandelsbolagen kan vi utläsa att merparten av bolagen anser att det regelverk de i dagsläget följer är tillämbart i redovisningen. Endast ett av bolagen ställer sig frågande till den diskussion vi för ovan. Törning (2006) menar att regelverket är tillämbart och hon saknar ingenting som skulle kunna kompletteras. Från intervjun med Roth och Fuhr får vi även uppfattningen att de inte anser det föreligga något problem med tillämbbarheten i regelverket.

Merparten av elhandelsbolagen, Törning och revisorerna Roth och Fuhr verkar alltså inte se några större problem med redovisning av fastpriskontrakt som löper över mer än ett räkenskapsår. Vi ställer oss då frågande till hur ofta företagen faktiskt kan förutspå inköpspriset för flera räkenskapsår framåt och därmed veta att de kommer att generera en total vinst sett till samtliga kontraktsår. Om företagen handlar sin el via NordPool beror ovanstående resonemang på hur väl de säkrat sig mot risk. Även osäkerheten i kontrollkriteriet vad gäller kunderna, kan leda till att någon av dessa väljer att avbryta sitt kontrakt, vilket även det skulle ifrågasätta ovanstående resonemang. Roth och Fuhr (2006) menar att elhandelsbolagen inte har kontroll över hela intäktsflödet och därför blir intäkt först realiserad vid leverans av el. Detta anser vi kan stå i motsats till redovisningsprinciperna matchning och försiktighet, samt termen rättvisande bild vad gäller fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår.

## 7 SLUTSATS OCH FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING

*I detta kapitel ska vi uppnå uppsatsens syfte, samt besvara studiens undersökningsfråga. Slutsatsen ämnar knyta samman uppsatsens olika kapitel och vi uppnår syftet genom att sammanfatta de viktigaste delarna ur analyskapitlet. Uppsatsen avslutas med förslag till fortsatt forskning.*

### 7.1 Slutsats

Syftet med studien var att utreda ett område där det inte finns klara regler. Vi ville även klargöra för när intäktsredovisning ska ske samt hur redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet avspeglas i elhandelsbolagens intäktsredovisning. Slutligen var tanken att diskutera och analysera alternativa sätt att intäktsredovisa i denna typ av bolag och transaktioner.

I detta avslutande kapitel ämnar vi uppnå detta syfte och besvara uppsatsens undersökningsfråga: *Hur ska intäkter redovisas i elhandelsbolag för fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår?* Denna fråga besvarar vi med hjälp av vårt empiriska material, samt den analys vi har fört i tidigare kapitel.

Samtliga elhandelsbolag i intervjustudien redovisar intäkter vid leveranstidpunkten, oavsett om elförbrukningen är beräknad eller faktisk. Företagen ser inte fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår som kontrakt på flera år, utan ser till respektive år. En slutsats av detta är att företagen ser kontrakten som fullbordade år för år. Ur intervjuunderlaget tolkar vi att elhandelsbolagen i dagsläget periodiserar inkomster enligt Bokföringsnämndens första kategori, där intäkter redovisas när prestation är fullgjord i sin väsentlighet.

Denna typ av kontrakt kan tolkas som en transaktion som består av flera delar vilka kan separeras eller som flera transaktioner som hör ihop i en och samma ekonomiska händelse. Beroende på tolkning av regelverket, skulle dessa två alternativ leda till olika sätt att intäktsredovisa. Det sistnämnda alternativet skulle motivera redovisning enligt Bokföringsnämndens andra kategori, där intäkten periodiseras linjärt över avtalsperioden. Dock säger Bokföringsnämnden i denna kategori att sådana avtal eventuellt kommer att kräva motprestation, men att det är osäkert om det kommer att ske, och i så fall i vilken utsträckning. För elhandelsbolagen är det helt klart att motprestation kommer att ske, dock är det osäkert i vilken utsträckning. Vår slutsats blir från ovanstående resonemang att det enligt gällande normer inte går att motivera en periodisering av intäkten linjärt över kontraktstiden.

En slutsats som vi drar är att det är väldigt svårt för företagen att behandla fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår som en samlad transaktion. Mycket beror på de kopplade transaktionerna, då elhandelsbolagen oftast säkrar för ett år i taget. Detta har till följd att företagen inte kan veta de totala utgifterna som ett flerårskontrakt kommer att medföra. Ibland säkrar företagen till 100 procent över hela kontraktstiden. Detta medför att det vore möjligt att veta den totala utgiften för kontraktet och därmed hantera kontraktet som en samlad transaktion. Vidare finns det dock en stor osäkerhet i om kunden kommer att slutföra sin prestation i kontraktet. Om kunden väljer att säga upp sitt kontrakt i förtid faller möjligheten för elhandelsbolagen att hantera flerårskontrakt som samlade transaktioner.

Vid behandling av flerårskontrakt som samlade transaktioner krävs det balansering av utgifter i balansräkningen. Detta fordrar att utgifterna som ska balanseras möter tillgångskriterierna. Vår slutsats är att särskilt kontrollkriteriet går förlorat i denna situation, på grund av osäkerheten i

kundens framtida prestation. Därför anser vi återigen att elhandelsbolagens flerårskontrakt inte kan behandlas som samlade transaktioner i redovisningen.

I dagsläget avspeglas alla tre principerna realisation, matchning och försiktighet i de intervjuade elhandelsbolagens intäktsredovisning. Matchningsprincipen avspeglas idag om man ser kontakten för respektive år och tar kostnader och intäkter då de uppstår. Vi anser att behandling av flerårskontrakt till fast pris som samlade transaktioner i redovisningen skulle medföra att matchningsprincipen istället avspeglades om man ser till hela kontraktstiden. I denna situation avspeglas emellertid inte realisations- och försiktighetsprincipen.

Elhandelsbolagens intäktsredovisning visar i dagsläget inte den ekonomiskt riktiga bilden enligt oss. Vi anser att det vore bättre att redovisa enligt den ekonomiskt riktiga bilden än enligt kassaflödena. Slutsatsen av detta är dock att regelverket ännu en gång försvårar företagens möjlighet att hantera flerårskontrakt till fast pris som samlade transaktioner. Den rättvisande bilden kan ifrågasättas om inte den ekonomiskt riktiga bilden visas. God redovisningssed ska leda till rättvisande bild av företags ställning och resultat, och därmed avspegla den ekonomiskt riktiga bilden. Vår slutsats är att relationen mellan ovanstående begrepp går förlorad vid fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår

Vår studie är inte tillräckligt omfattande för att dra generella slutsatser för hela branschen. Efter intervjuerna med revisorer och Svensk Energi kan vi emellertid konstatera att dessa talar om en form av branschpraxis, vilket gör att vi tror att även övriga elhandelsbolag redovisar intäkter vid leverans.

Slutligen finns det enligt oss ingen möjlighet att behandla fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, på något annat sätt än vad som görs idag. Denna slutsats kan vi dra med hänsyn till de aktuella regelverk företagen har att rätta sig efter. På grund av kontrollbrist och osäkerhet om framtiden anser vi att man som företag får se förbi den ekonomiskt riktiga bilden och istället redovisa enligt dagens goda redovisningssed. Få av företagen i vår undersökning verkar se uppsatsens undersökningsfråga som särskilt problematisk, varför studiens slutsats kan anses komma som en naturlig följd.

## **7.2 Förslag till fortsatt forskning**

---

Vårt förslag till fortsatt forskning är att göra en liknande studie som den vi har gjort, i en annan bransch. Det skulle vara intressant att studera hur företag i en annan bransch, med liknande problematik och kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår, redovisar intäkter. Ett exempel kan vara att titta närmare på rederier som hyr ut fartyg på flerårskontrakt till fast pris. Vi tror att det uppstår liknande problematik för dessa bolag som det gör hos elhandelsbolagen.

Ytterligare ett förslag till fortsatta studier inom ämnet är att undersöka hur normsättare ställer sig till problemet. Studien skulle då innefatta normsättares perspektiv, istället för företagens och revisorers syn på intäktsredovisning för denna typ av kontrakt.

## 8 KÄLLFÖRTECKNING

### *Artiklar och rapporter*

---

Axelsson, P.,

*Marknads- och strukturförändringar 1998*, Sveriges Elleverantörer, Stockholm, 1999

BFN,

*Yttrande från BFN i Regeringsrättens mål nr X*, 2004

[http://www.bfn.se/BFN/yttrande\\_periodisering.pdf](http://www.bfn.se/BFN/yttrande_periodisering.pdf)

Bitner, L. & Dolan R.,

*Assessing the relationship between income smoothing and the value of the firm*. Quarterly Journal of Business and Economics, 1996

Carlson, S. & Bathala C.,

*Ownership differences and firm's income smoothing behaviour*, Journal of Business Finance & Accounting, 1997

DeFond, M. & Park C.,

*Smoothing income in anticipation of future income*, Journal of Accounting and Economics, 1997

FASB,

*Revenue Recognition Project*, 2006

[http://www.fasb.org/project/revenue\\_recognition.shtml](http://www.fasb.org/project/revenue_recognition.shtml), 2006-11-14

FAR INFO nr.5, 2006,

Ds 2006:6, Informationskrav i noterade företag m.m., 27 april 2006,

*Promemoria om utökad information i noterade bolag*

FAR INFO nr.10 2005

Regeringsrättens dom 2005-10-03, mål 3374-03,

*Intäkt för att avstå från viss verksamhet fick ej periodiseras*

FAR INFO nr.11, 2004,

Prop. 2003/04:157, bet. 2004/05 LU1, prot. 2004/05:21, beslut 27 oktober 2004,

*Nya bestämmelser om revisionsberättelsen*

Kanagaretnam, K. Lobo, G. & Mathieu, S.,

*Managerial incentives for income smoothing through bank loan loss provisions*, Review of Quantitative Finance & Accounting, 2003

NordPool ASA,

*Trade at NordPool's financial market*, 2006

<http://www.nordpool.com/information/reports/Report%20Financial%20Market.pdf>

NordPool Spot AS,

*Elbas – product description, rules and regulations*, 2006

[http://www.elbas.net/attachments/rules\\_and\\_regulations.pdf](http://www.elbas.net/attachments/rules_and_regulations.pdf)

Nytt från Revisorn, 2005-09-09

*Redovisning av pågående arbeten för annans räkning Hur ska pågående arbeten redovisas och vad menas med successiv vinstavräkning?* (ingen författare angiven)

Näringsliv 24,

*Elmarknaden borde regleras*, 2006-03-22

[http://www.e24.se/dynamiskt/sverige/did\\_12169468.asp](http://www.e24.se/dynamiskt/sverige/did_12169468.asp), 2006-11-16

SOU 2002:7,

*Till statsrådet och chefen för näringsdepartementet*, 2002

<http://www.regeringen.se/content/1/c4/21/96/52696093.pdf>

SOU 2004:129 Rapport 2

Öhrlings PricewaterhouseCoopers

*Förändringarna i ägarstrukturerna på den svenska elmarknaden*, 2004-06-29

<http://www.regeringen.se/content/1/c6/03/66/35/580408ea.pdf>

Statens energimyndighet,

*Elmarknadsrapport 2003:1 - Säkerhetskrav vid handel på NordPool*, 2003

[http://www.energymarketsinspectorate.se/upload/Rapporter/El/S%C3%A4kerhetskrav%20vid%20handel%20p%C3%A5%20Nord%20Pool%20Elmarknadsrapport%202003\\_1%20ER17\\_03W.pdf](http://www.energymarketsinspectorate.se/upload/Rapporter/El/S%C3%A4kerhetskrav%20vid%20handel%20p%C3%A5%20Nord%20Pool%20Elmarknadsrapport%202003_1%20ER17_03W.pdf)

Thorell, P.,

*Kan BFN inskränka tillämpningen av lag?*, FAR INFO nr.9, 2006

Öhrlings PricewaterhouseCoopers,

*Möjligheter och utmaningar på elmarknaden*, 2003

[http://www.pwc.com/extweb/industry.nsf/docid/b28505d559321b8f802570d9004f6cc0/\\$file/elrapport.pdf](http://www.pwc.com/extweb/industry.nsf/docid/b28505d559321b8f802570d9004f6cc0/$file/elrapport.pdf)

### ***Internet***

---

[www.deloitte.se](http://www.deloitte.se) 2006-11-10

[www.ey.se](http://www.ey.se) 2006-11-10

[www.kpmg.se](http://www.kpmg.se) 2006-11-10

[www.nordpool.com](http://www.nordpool.com) 2006-11-16

[www.pwc.se](http://www.pwc.se) 2006-11-10

[www.svenskenergi.se](http://www.svenskenergi.se) 2006-11-16

### ***Intervjuer***

---

Berselius Petter, Fortum Markets AB, 2006-11

Billberg Kristina, E.ON Försäljning Sverige AB, 2006-11

Carlsson Jan, Kalmar Energi Försäljning AB, 2006-11

Johansson Tor, Storuman Energi AB, 2006-11

Nilsson Maria, Telge Energi AB, 2006-11

Nordgren Pia, Öresundskraft Marknad AB, 2006-11

Roth Richard, Öhrlings PricewaterhouseCoopers, 2006-11

Svensk Lena, Östkraft AB, 2006-11

Söderbladh Annette, Plusenergi AB, 2006-11



Törning Eva & Tjörnemar Britt, Svensk Energi, 2006-11  
Åkerman Anna-Karin, Lunds Energi AB, 2006-11

### **Litteratur**

---

Andersen, H.,  
*Vetenskapsteori och metodlära - En introduktion*, Studentlitteratur, Lund, 1994

Arnold, G.,  
*Corporate Finance Management*, Financial Times Prentice Hall, Harlow, 2002

Bergmash, M. Polesie, T. & Strid, M.,  
*Nya spelregler på elmarknaden*, BAS, Göteborg, 1996

Darmer, P. & Freytag, P. V.,  
*Företagsekonomisk undersökningsmetodik*, Studentlitteratur, Lund, 1995

Falkman, P.,  
*Teori för redovisning*, Studentlitteratur, Lund, 2000

Holme, I. M. & Krohn Solvang, B.,  
*Forskningsmetodik - Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur, Lund, 1997

Lekwall, P. & Wahlbin, C.,  
*Information för marknadsföringsbeslut*, IHM Läromedel AB, Göteborg, 1993

Lindblom, T.,  
*Elmarknadsreformen – en studie av elbolagens strategiska framförhållning och industrikunders reaktioner*, BAS, Göteborg, 1997

Riahi-Belkaoui, A., (Innehåller även avsnitt av Beidleman)  
*Accounting - By Principle or Design?*, Praeger Publishers, Westport, 2003

Ross, S. Westerfield, R. & Jaffe, J.,  
*Corporate Finance*, McGraw-Hill/Irwin, Boston, 2002

Smith, D.,  
*Redovisningens språk*, Studentlitteratur, Lund, 2000

Thomasson, J.,  
*Den nya affärsredovisningen*, Liber Ekonomi, Malmö, 2004

### **Årsredovisningar**

---

E.ON Försäljning Sverige AB, 2005

Fortum Markets AB, 2005

Kalmar Energi Försäljning AB, 2005

Lunds Energi AB, 2005

Plusenergi AB, 2005

Storuman Energi AB, 2005

Telge Energi AB, 2005

Öresundskraft Marknad AB, 2005  
Östkraft AB, 2005

### ***Övrigt***

---

Affärsdata, 2006-11-07

Aktiebolagslag (2005:551)

BFNAR 2003:3

Drefelt, C.,  
*Föreläsningsunderlag*, 2006-10-10

IAS 18

IAS 39

IASBs Föreställningsram för utformning av finansiella rapporter, 2001

Falkman, P.,  
*Föreläsningsunderlag*, 2006-09-14

FARs Vägledning, *Om årsredovisning i aktiebolag*, 2005

Lumsden, M.,  
*Opublicerat material*, 2006

RR 11

Rättsfall: *Key Code*  
RÅ 1999 ref 32

Rättsfall: *Äppelodlaren*  
RÅ 1997 not 51

Sundeus, P  
*Föreläsningsunderlag*, 2006-10-23

Östling L.,  
*Föreläsning*, 2006-11-13

Årsredovisningslag (1995:1554)

# BILAGA 1

## Intervjufrågor till elhandelsbolag

---

Vi vill med denna uppsats undersöka elhandelsbolagens redovisningsprinciper för intäkter. Detta tror vi kan bli ett bidrag till aktörerna inom elhandel och därmed generera ett gemensamt synsätt för hur och när intäkter ska redovisas. Vi tycker att ämnet är intressant på grund av att det i dagsläget inte finns tydliga regler för hur intäkter ska redovisas i denna typ av bolag. Studien efterfrågas även av en del av de aktörer vi har kommit i kontakt med, varför uppsatsen blir av extra intresse. Nedanstående frågor har inte för avsikt att komma åt er prissättningsstrategi.

1. *Vilket regelverk tillämpar ni?*
2. *Vilka redovisningsprinciper använder ni för intäktsredovisning?*
3. *Beskriv tillvägagångssättet när ni köper el. Om ni producerar själva; beskriv hur ni prissätter denna el.*
4. *Använder ni säkeringsinstrument för prisfluktuationer på el? I så fall vilka och hur?*
5. *Hur behandlar ni fastpriskontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår i redovisningen?*
6. *Hur hanterar ni eventuella differenser mellan inköpspris och försäljningspris i er intäktsredovisning (vid fastprisavtal till kund)? Beskriv utförligt huruvida ni periodiserar och så vidare?*
7. *Utgifter kan i vissa fall tas upp som tillgång då de genererar framtida ekonomiska fördelar. Är detta något ni tillämpar på era elutgifter och beskriv i så fall närmare hur ni gör detta?*
8. *Anser ni att regelverket är tillämpligt inom er bransch? Finns det något ni saknar i regelverket eller innehåller regelverket något som ställer till bekymmer för er intäktsredovisning?*
9. *Hur ställer ni er till redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet? Vilken av dessa principer avspeglas bäst i er intäktsredovisning?*
10. *Är det något mer som ni anser att vi behöver veta om er intäktsredovisning?*

## BILAGA 2

### Intervjufrågor till revisor

---

1. *Vilka valmöjligheter har ett företag för redovisning av intäkter i enlighet med de regelverk som finns? (ex. ta intäkten direkt, ta den vid kontraktets fullbordande, successiv vinstavräkning etc.)*
2. *Vilka valmöjligheter har ett företag för redovisning av intäkter i denna typ av transaktioner (kontrakt som sträcker sig över mer än ett räkenskapsår)?*
3. *Tror du att företagen gör på olika sätt, eller finns det någon form av branschpraxis?*
4. *Var ligger det största problemet enligt din mening i dessa bolags intäktsredovisning?*
5. *Finns det skillnader i intäktsredovisningen för de företag som köper el från NordPool och de som producerar själva?*
6. *Hur ställer du dig till redovisningsprinciperna realisation, matchning och försiktighet? Vilken/vilka avspeglas bäst i elhandelsbolags intäktsredovisning?*
7. *Är el en vara eller en tjänst? Om det är en tjänst är den då en lång eller en kort tjänst?*
8. *Vilket alternativ kring intäktsredovisning tycker du ger den mest "rättvisande bilden"?*
9. *Har utvecklingen i branschen de senare åren påverkat intäktsredovisningen (Vi menar då främst avregleringen och den ökade handeln)?*
10. *Har ökade lönsambetskrav och färre aktörer på marknaden lett till att intäktsredovisningen har ändrats?*