



GÖTEBORGS UNIVERSITET

HANDELSHÖGSKOLAN

Effekterna av IFRS 15 och ASC 606 på 2018s Q1-rapporter -
En undersökning av europeiska och amerikanska telekommunikationsföretag

Kandidatuppsats i företagsekonomi FEG313
Externredovisning
Vårterminen 2018
Handledare: Mari Paananen
Författare: John Alfredsson 920407
Annie Bylander 960912

Förord

Vi vill passa på att tacka vår handledare Mari Paananen för hjälp med uppsatsen. Utan hennes kunskap och tydlighet hade resultatet sett mycket annorlunda ut.

Vi vill även rikta ett tack till personalen på Göteborgs universitetsbibliotek som hjälpte oss med sökning i databaser för framtagning av urvalet.

Stort tack!

.....
John Alfredsson
Göteborg 2018-05-28

.....
Annie Bylander
Göteborg 2018-05-28

Sammanfattning

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet,
Kandidatuppsats, Externredovisning VT 18

Författare: : John Alfredsson och Annie Bylander

Handledare: Mari Paananen

Titel: Effekterna av IFRS 15 och ASC 606 på 2018s Q1-rapporter -
En undersökning av europeiska och amerikanska telekommunikationsföretag

Bakgrund och problem: Intäkterna är en av de viktigaste posterna i finansiella rapporter. Telekommunikationsbranschens finansiella rapporter har förutspått påverkas mycket av de nya intäktsstandarderna. Inte bara då mängden intäkter har förutspått förflyttas mellan perioder, utan även då mängden upplysningskrav har ökat, något som just denna bransch har uttryckt kritik mot i sina *comment letters*.

Syfte: Syftet är dels att undersöka hur redovisningen av intäkter har påverkats mellan Q1-rapporterna 2016 och Q1-rapporterna 2018 sedan implementeringen av IFRS 15 och ASC 606 hos börsnoterade telekomföretag i USA som redovisar enligt US GAAP och i Europa som redovisar enligt IFRS, dels att undersöka hur väl företagen har följt de nya rekommendationerna gällande upplysningar som finns beskrivna i IFRS 15 i sina Q1-rapporter 2018 samt redogöra för deras förklaring på hur deras intäkter har påverkats.

Avgränsningar: Då studien har ett explorativt syfte kommer inga allmängiltiga slutsatser att kunna dras. Inte heller kommer studien att undersöka vad för effekter standardförändringen har fått på varken kapitalmarknaden eller användbarheten av de finansiella rapporterna.

Metod: Metoden som har använts var dels deskriptiv statistik såsom medelvärden och medianer för att beskriva förändringar i de redovisade siffrorna. Även ett korrelationstest genomfördes. Upplysningsdelen har utgått från IFRS 15s upplysningsrekommendationer. Grundad teori användes när företagens egna kommentarer kring vad förändringen hade för påverkan på de redovisade siffrorna analyserades.

Resultat och slutsatser: Resultatet visar att de redovisade siffrorna inte har påverkats signifikant av de nya standarderna. Detta kan, som vissa företag har upplyst om, bero på att den nya standarden har inneburit en tidigareläggning av intäkter från varor och samtidigt påverkat intäkterna från tjänster. Mängden upplysningar som följer IFRS 15s upplysningsrekommendationer har ökat med 30 %. Dock är det många företag som inte lämnar fler upplysningar än vad standarderna kräver.

Förslag till fortsatt forskning: Då undersökningen genomfördes i samband med att de första kvartalsrapporterna för 2018 släpptes ledde det till att urvalet av företag blev förhållandevis litet. En starkare slutsats hade kunnat dras om hypotesen om urvalet hade varit större, varför vi föreslår att en liknande studie kan utföras igen när alla Q1-rapporter har släppts.

Nyckelord: IFRS 15, ASC 606, intäkter, upplysningar, kassaflöde

Innehållsförteckning

Förord	2
Sammanfattning	3
1. Inledning	6
1.1 Bakgrund	6
1.2 Syfte	8
1.3 Frågeställning	8
1.4 Avgränsning	8
1.5 Bidrag och relevans	9
1.6 Disposition	9
2. Metod	9
2.1 Antaganden	9
2.2 Forskningsansats/vetenskapligt angreppssätt	10
2.3 Forskningsstrategi	10
2.4 Avgränsning och urval av företag	10
2.4.1 Avgränsning	10
2.4.2 Urval	10
2.5 Datainsamling	11
2.6 Analysmetod	12
2.6.1 Analysmetod för intäkter och kassaflöde	12
2.6.2 Analysmetod för upplysningar	13
2.7 Studiens kvalitet	14
3. Teoretisk referensram	14
3.1 Datainsamling teori	14
3.2 Intäktsredovisning	14
3.3 De nya intäktsstandarderna och dess föregångare	15
3.3.1 IFRS 15 - Intäkter från avtal med kunder	15
3.3.2 ASC 606 - Intäkter från avtal med kunder	16
3.3.3 Införande av en ny redovisningsstandard	16
3.4 Femstegsmodellen	16
3.4.1 Steg 1 - Identifiera avtalet med kunden	16
3.4.2 Steg 2 - Identifiera prestationsåtagandena i avtalet	17
3.4.3 Steg 3 - Fastställ transaktionspriset	17
3.4.4 Steg 4 - Fördela transaktionspriset till de olika åtagandena i avtalet	18
3.4.5 Steg 5 - Redovisa intäkten vid uppfyllandet av respektive åtagande	18
3.5 Principal-agent problemet	18
3.6 Upplysningar	19
3.6.1 Upplysningar i de nya standarderna	20
3.7 Kassaflöde	21

4. Empirisk analys	22
4.1 Effekter på rapporterade siffror samt förändringen enligt företagen	22
4.1.1 Resultat på europeiska företag	22
4.1.2 Resultat på amerikanska företag	24
4.1.3 Förändringen enligt företagen	25
4.1.4 Analys av effekter på rapporterade siffror och företagens kommentarer	26
4.2 Upplysningar	27
4.2.1 Upplysningsrekommendationerna	28
4.2.2 Analys av upplysningsrekommendationerna	29
5. Slutsatser	31
5.1 Slutdiskussion	31
5.2 Förslag till fortsatt forskning	32
6. Referenslista	33

1. Inledning

Inledningen innehåller en bakgrund som beskriver varför det undersökta ämnet är intressant och en bakgrund till problematiken. Efter syfte och frågeställningar följer ett avsnitt om avgränsning samt ett om vilken målgrupp uppsatsen är riktad till.

1.1 Bakgrund

Som den vanligtvis största posten utgör intäkterna en viktig del av ett företags finansiella rapporter. Intäkterna brukar vara av stort intresse vid utvärdering av ett företags prestation, både över tid och i jämförelse med andra företag. Det är dock en post som kräver mycket bedömningar från företagets sida och det är även en post som varit central i ett flertal redovisningsskandaler (Marton, Lundqvist & Pettersson, 2016).

Exempel på redovisningsskandaler är Enronskandalen i USA 2001. I amerikanska SEC¹:s efterföljande analys framkom det att intäktsredovisningen hade manipulerats. Anledningen till att detta var möjligt berodde på komplexiteten av att redovisa transaktioner med flera olika komponenter (Balans, 2015). Det är bland annat på grund av skandaler som Enronskandalen eller Prosovias skandal i Sverige som leder till att bristen i redovisningen uppmärksammas och att förbättringar arbetas fram.

I dagsläget finns det två normsättare med globalt inflytande på finansiell rapportering, International Accounting Standards Board (IASB) och Financial Accounting Standards Board (FASB). IASB är den internationella normsättaren och ansvarar för redovisningsstandarderna International Financial Accounting Standards (IFRS). FASB är den amerikanska motsvarigheten och ansvarar för de amerikanska redovisningsnormerna United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP). År 2002 undertecknade IASB och FASB avtalet Norwalk Agreement och inledde konvergensprojektet Convergence of Global Accounting Standards. Syftet med samarbetet är att harmonisera standarderna för att öka jämförbarheten mellan företag som redovisar enligt IFRS och US GAAP. Harmoniseringen sker både genom ändringar i befintliga standarder och gemensamma projekt för att ta fram nya standarder (Marton et al., 2016).

En standard kan antingen vara regelbaserad eller principbaserad. IFRS är principbaserat medan US GAAP är regelbaserat (IFRS, 2008). Det innebär att IFRS ger större frihet att anpassa redovisningen så att den speglar de faktiska transaktionerna, medan US GAAP verkar för att minska risken att liknande transaktioner bedöms olika (Benston, Bromwich & Wagenhofer, 2006).

Det är svårt att ta fram ett regelverk som passar alla länder, företag och olika typer av varor och tjänster. Ett problem som försvårar harmonisering av standarder är att olika länder har olika ekonomiska, politiska och juridiska utgångspunkter. En harmonisering av regelverken behöver därför inte innebära en harmonisering i praktiken, på grund av olika lokala förutsättningar (Ball, 2016).

¹ SEC är närmast att liknas vid den amerikanska motsvarigheten till svenska finansinspektionen

Arbetet med att ta fram en ny standard kan ta mycket lång tid (Deloitte, 2017a) och måste passera genom många instanser innan den kan bli godkänd. Det är en öppen process, möten och arbetsgrupper är offentliga och kan ofta streamas på internet (Deloitte, 2017b; FASB, u.å.). När en ny redovisningsstandard införs kan det innebära mer eller mindre förändring för ett företag beroende på i vilken bransch företaget verkar, hur deras affärsverksamhet ser ut samt i vilket land de verkar. Den generella regeln för införandet av nya standarder i US GAAP är att de företag som berörs av den ska följa de regler som finns om införande i den specifika standarden. Saknas sådan regel så bör den appliceras på samtliga tidigare perioder, om det kan anses rimligt (EY, 2017a).

Då IASB och FASB tidigare har haft två olika intäktsstandarder som har skiljt sig åt har det ansetts vara svårt att följa ett företags verksamheter över nationsgränser och in på andra marknader (FASB, 2014). Som en del av deras konvergensprojekt har två nya harmoniserade standarder arbetats fram, IFRS 15 och i US GAAP Accounting standard codification 606 (ASC 606). Intäktsredovisningen i US GAAP är inte längre branschspecifik utan är nu principbaserad och gäller för samtliga branscher och ersätter de tidigare standarderna (KPMG, 2016a).

Två stora förändringar i GAAP-regelverket (förändringar som även påverkar IFRS) är dels att en intäkt nu är hårt kopplad till ett prestationsåtagande och att intäkten från affären bara får redovisas när åtagandet är genomfört, medan det tidigare inte var uttryckt lika tydligt, utan att det snarare endast fanns en implikation om att ett prestationsåtagande existerade. Den andra förändringen, en förändring som Ciesielski & Weirich (2015) trodde skulle innebära störst förändring, är formuleringen för när man får ta upp en intäkt. Innan ändringen var formuleringen "collection is reasonably assured" vilken nu formuleras som "probable collection". Detta kan ha implikationen att intäkter tas upp tidigare än under den tidigare formuleringen då "probable" troligtvis kommer att tolkas som ett svagare kriterier är "reasonably assured". Författarna nämner även att de tror att intäkter i större utsträckning kommer att föregå de faktiska utbetalningarna.

När IFRS 15 arbetades fram fanns det möjlighet att kommentera den ofärdiga principen genom så kallade *comment letters*. Under 2012 inkom det *comment letters* från flera företag, varav många var från telekomföretag. Många av dessa var kritiska till förändringen, bland annat till att delårsrapporterna skulle behöva innehålla mer upplysningar och att det skulle innebära stora kostnader i form av nya datorsystem (Comment letter 1, 2012; Comment letter 2, 2012). Förslag på att lämna fler upplysningar i sina finansiella rapporter härstamma dock från workshops som IASB arrangerade, där företag som skulle komma att påverkas av IFRS 15 var delaktiga (Balans, 2016a), något som tyder på att vissa typer av företag påverkas mer av förändringen än andra.

Den här uppsatsen kommer därför att undersöka intäktsredovisningen i telekommunikationsbranschen (hädanefter "telekombranschen"). Telekombranschen är intressant att undersöka eftersom det har förutspåtts att den kommer att påverkas mycket av den nya standarden (Ciesielski & Weirich, 2015; EY, 2017b) på grund av längden och komplexiteten i en del av kontrakten (KPMG, 2016a).

1.2 Syfte

Syftet är dels att undersöka:

- Hur redovisningen av intäkter har påverkats mellan Q1-rapporterna 2016 och Q1-rapporterna 2018 sedan implementeringen av IFRS 15 och ASC 606 hos börsnoterade telekomföretag i USA som redovisar enligt US GAAP och i Europa som redovisar enligt IFRS.
- Hur väl företagen har följt de nya rekommendationerna gällande upplysningar som finns beskrivna i IFRS 15 i sina Q1-rapporter 2018 samt att redogöra för deras förklaring på hur deras intäkter har påverkats.

Anledningen till att år 2018 jämförs med 2016 är att kontrakten inom branschen ofta löper över 2 år, varför en rättvisande jämförelse kan göras mellan dessa två år (KPMG, 2016b)

Det första delsyftet grundar sig i hypotesen om att intäkterna det första kvartalet 2018 har ökat. Ökningen förväntas ske till följd av de nya principerna som beskrivs i den nya femstegsmodellen och leda till att hårdvaran i ett avtal (exempelvis en router i ett bredbandsavtal eller en telefon i ett mobilabonnemang) behöver redovisas tidigare eftersom den redan i början av kontraktet kan identifieras som ett separat prestationsåtagande (IFRS 15 p. 26-30). Liknande slutsatser har även dragits av konsultrapporter som har publicerats av stora revisionsbyråer (KPMG, 2016a). Då dessa är att betrakta som experter inom området stärker det våra antaganden.

1.3 Frågeställning

Uppsatsen kommer att svara på två stycken frågeställningar:

- Hur har redovisningen av intäkter påverkats mellan Q1-rapporterna 2016 och Q1-rapporterna 2018 sedan implementeringen av IFRS 15 och ASC 606 hos börsnoterade telekomföretag i USA som redovisar enligt US GAAP och i Europa som redovisar enligt IFRS?
- Hur väl har företagen följt de nya rekommendationerna gällande upplysningar som finns beskrivna i IFRS 15 i sina Q1-rapporter 2018 samt hur har de förklarat en eventuell förändring i deras intäkter?

1.4 Avgränsning

Denna uppsats är ämnad att undersöka hur införandet av de nya intäktsstandarderna har påverkat intäkterna under Q1 2018 samt även se hur väl företagen har följt upplysningsrekommendationerna och hur de motiverar eventuella förändringar. Då uppsatsen är av explorativ art kommer den inte att behandla vad dessa eventuella förändringar har fått eller kommer att få för påverkan på kapitalmarknaderna eller för andra användare av den finansiella informationen. Vidare kommer studien empiriska material endast att innehålla information från företagens kvartalsrapporter, inga egna intervjuer eller undersökningar för

att besvara frågeställningen eller dra några slutsatser kommer att genomföras. Slutsatsdiskussionen kommer därför delvis vara av spekulativ karaktär. Inga slutsatser kring huruvida förändringar har inneburit en förbättring av redovisningskvalitet eller ej kommer heller att dras.

1.5 Bidrag och relevans

Denna uppsats förväntas bidra med ökad kunskap kring hur införandet av IFRS 15 och ASC 606 påverkade redovisningen av intäkter samt hur väl de nya rekommendationerna gällande upplysningar som finns beskrivna i IFRS 15 följdes, kort efter införandet av de nya standarderna. Förhoppningsvis kan uppsatsen användas av akademiker och forskare som undersöker och forskar kring vad implementeringen av IFRS 15 och ASC 606 har fått för effekter på företagets finansiella rapporter. Även investerare och andra intressenter kan ha nytta av uppsatsen när de behöver veta vilka eventuella förändringar i företagets finansiella rapporter som har orsakats av regelförändringen kontra förändringar i företagets verksamheter. Uppsatsen riktar sig även till aktiva inom finans eller revision samt även ekonomijournalister som har intresse av att se vilka effekter implementeringen fick samt vad detta kan tänkas få för konsekvenser för olika parter. Vi anser att ämnet är relevant eftersom regelförändringen trädde i kraft för bara några månader sedan och att det därför inte hunnit genomföras så många undersökningar på effekterna av förändringen.

1.6 Disposition

Uppsatsen inleds med en bakgrund och en beskrivning av varför området är intressant att undersöka. Därefter presenteras studiens syfte och frågeställning. Del två består av avsnittet metod där bland annat undersökningens tillvägagångssätt och urval beskrivs. Del 3 inleds med en beskrivning av hur källorna till den teoretiska referensramen hämtats in och följs sedan av en genomgång av den teoretiska referensramen. I avsnitt fyra beskrivs resultaten för att sedan analyseras. Delen delas upp efter studiens två olika frågeställningar. I slutet presenteras en slutdiskussion samt förslag på fortsatt forskning.

2. Metod

Under avsnittet metod presenteras först antagandena som uppsatsen bygger på, följt av tillvägagångssättet vid insamling av data samt metod för analys. Hur urvalet av de undersökta företagen gjordes presenteras även i detta avsnitt följt av avsnittet studiens kvalitet.

2.1 Antaganden

Då utvecklingen av IFRS 15 och ASC 606 skedde genom ett samarbete mellan IASB och FASB är de två standarderna principiellt lika (PWC, 2017). Uppsatsen kommer dock att utgå från och vara skrivet utifrån IFRS 15. Eventuella relevanta skillnader mellan regelverken uppmärksammas där sådana föreligger.

2.2 Forskningsansats/vetenskapligt angreppssätt

Denscombe (2010) skriver i sin bok att en fallstudie lämpar sig för mindre studier där syftet är att upptäcka ny information. Det är en bra metod när man vill undersöka och beskriva saker i detalj. Den möjliggör även jämförelse och redogörelse för varför saker har hänt. En fallstudie lämpar sig även bra vid test av hur en teori faktiskt står sig i praktiken. Eftersom vi undersökte hur intäkter förändras i förhållande till kassaflöde och hur intäktsupplysningen påverkades så ansåg vi att ovan nämnda metod var ett lämpligt tillvägagångssätt. Patel & Davidson (2011) säger att en fallstudie är en studie som görs på en mindre, avgränsad grupp och att metoden är lämplig när man vill studera processer och förändring. Eftersom uppsatsens syftet är explorativt och syftar till att undersöka förändringen i intäkter och intäktsupplysningar ansåg vi att en fallstudie var lämplig för vår undersökning och i linje med Patel & Davidsons rekommendationer. Det fanns väldigt lite information om ämnet att tillgå i förväg eftersom de nya standarderna trädde i kraft väldigt kort innan undersökningen genomfördes. Därför är undersökningen av explorativ art, vilket lämpar sig bra när man inte vet så mycket i förväg om ämnet (Malterud, 2009).

2.3 Forskningsstrategi

När det kommer till att genomföra forskning så finns det två olika typer av tillvägagångssätt; kvalitativt och kvantitativt. De två angreppssätten beskriver hur man väljer att generera, bearbeta och analysera den insamlade informationen. En kvalitativ metod innebär arbete med "mjuk data" och en tolkande analys, medan en kvantitativ metod innebär att den insamlade datan bearbetas med statistiska metoder (Patel & Davidson 2011). Författarna säger även att den samhällsvetenskapliga forskningen ofta inte är det ena eller det andra, utan att den ofta ligger någonstans mittemellan. De skriver också att det är frågeställningen som avgör vilken metod som är mest lämplig. Eftersom vi har valt att använda två delsyften och två frågeställningar av olika art, där den ena innebär en bearbetning av siffror och den andra innebär en tolkande analys, så anser vi att vår uppsats både har kvalitativa och kvantitativa inslag. Detta kommer att spegla sig i analysmetoden.

2.4 Avgränsning och urval av företag

2.4.1 Avgränsning

Initialt var tanken att undersöka samtliga börsnoterade telekomföretag i Europa som rapporterar enligt IFRS. Efter en tids undersökning fann vi dock att en stor mängd företag inte kommer att släppa någon Q1-rapport eller kommer att släppa den för sent, varför vi valde att bredda studien till att även innefatta amerikanska företag som redovisar enligt US GAAP. Vi använde databasen Orbis för att ta fram populationen. Vi avgränsade oss till aktiva, börsnoterade företag i telekombranschen noterade i USA respektive Europa. Vidare filterades amerikanska företag bort som inte redovisar enligt US GAAP samt europeiska som inte redovisar enligt IFRS. Kvar fick vi då en population på totalt 235 företag.

2.4.2 Urval

Urvalet i undersökningen utgick från ett bekvämlighetsurval. Ett bekvämlighetsurval innebär att den data som finns närmast tillgänglig undersöks. Bekvämlighetsurval lämpar sig väl för små forskningsprojekt med begränsad budget och tid då det är en enkel, snabb och billig metod (Denscombe, 2010).

Utifrån populationen på 137 respektive 98 företag sorterade vi bort de företag som vi inte hittade någon hemsida till för de europeiska företagen och de företag som vi inte hittade i U.S. Securities and Exchange Commissions (SECs) datorsystem EDGAR för de amerikanska företagen. Vi begränsade oss till att söka på företagsnamnen enligt Orbis och om vi inte fick någon träff tog vi bort ord som exempelvis “inc.”, “corp.” eller lade till ord som exempelvis “ir”, “interim”. Efter det sorterade vi bort de företag vars kvartalsrapporter för Q1 2016 och Q1 2018 vi inte hittade. Att rapporterna inte hittades berodde på flera olika anledningar, bland annat; att de inte hade hunnit släppa Q1-rapporten för 2018, att de aldrig hade släppt någon kvartalsrapport tidigare eller att företaget var nyare än 2 år. Om företagen endast gav ut sin kvartalsinformation via ett inspelat conference call, en powerpoint-presentation eller på ett annat språk än engelska eller svenska betraktades de som att de saknade en rapport. Det kan hända att företaget släppte sina kvartalsrapporter under ett namn snarlikt det vi sökte på och att de därför inte hittades, sökmotorn i EDGAR var känslig för små förändringar, även här begränsade vi oss till att söka på företagsnamnen likt förut. Undersökningen av europeiska företag skedde den 8 maj 2018 och amerikanska företag den 7 maj 2018. De rapporter som publicerades efter det togs inte med i undersökningen. Slutligen sorterade vi bort ett företag vars rapport inte innehöll raderna vi letade efter. Efter urvalet blev det 22 respektive 18 företag kvar.

Tabell 1 Urval

Urval	IFRS	US GAAP
Population	137	98
Företaget hittades inte	-1	-4
Q1-rapport för 2016 och 2018 hittades inte	-115	-76
Bristfällig information	-1	-0 (-2)
Kvar	=20	=18 (16)

(Då två företag saknade enstaka rader i sin finansiella information som var relevanta för vår uppsats eliminerades dessa från den kvantitativa undersökningen, men användes för undersökningen av upplysningar).

2.5 Datainsamling

I vår uppsats använde vi oss av Q1-rapporter som vi hämtade från europeiska företags hemsidor och från SECs databas EDGAR, vilket är att anse som sekundärdata (Doyle, 2016). Ur Q1-rapporterna hämtades följande kvantitativa variabler: intäkter, rörelseintäkt, vinstmarginal, operativt kassaflöde brutto, operativt kassaflöde netto, förändringar i kassaflöde vid slutet av perioden samt förhållandet intäkter/kassaflöde brutto och förhållandet intäkter/kassaflöde netto. Förhållandet intäkter/kassaflöde brutto och förhållandet intäkter/kassaflöde netto beräknas av oss då det inte fanns beskrivet i någon rapport.

Insamlingen av upplysningsinformation baserat på IFRS rekommendationer skedde genom att först läsa igenom rapporten för att sedan använda sökord för att hitta den information vi sökte. De sökord som användes var bland annat:

- *Domestic, international* (geografisk region)
- *Consumer, enterprise* (marknad eller typ av kund)
- *Fixed, flexible, contract, plan* (typ av avtal)
- *Long-term, short-term* (avtalets löptid)
- *Prepaid, postpaid* (tidpunkt för överföring av varor eller tjänster)
- *Branded, retail, wholesale* (försäljningskanaler)

Insamlingen av företagens kommentarer kring eventuell påverkan på intäkterna samlades in genom att läsa noterna kring standardförändringen. Fanns detta inte så sökte vi på: *Revenue from contracts with customers*.

2.6 Analysmetod

2.6.1 Analysmetod för intäkter och kassaflöde

Ett statistiskt test kan antingen vara parametriskt eller icke-parametriskt. Parametriska tester utgår från att datan antar en viss fördelning, exempelvis normalfördelning. När man inte kan göra det antagandet, exempelvis på grund av ett för litet urval, lämpar sig icke-parametriska tester, en typ av deskriptiv statistik, bättre eftersom de innehåller färre och svagare antaganden än parametriska tester. Icke-parametriska tester fokuserar på medianer och rangordningar istället för storleken på värden. Det medför att slutsatserna man kan dra från icke-parametriska tester inte är lika starka som om man hade gjort parametriska tester, förutsatt att man kunde anta en viss fördelning (Jaggia & Kelly, 2013).

Först undersöktes samtliga variabler aggregerade (samtliga års siffror). Medelvärde, median och standardavvikelse beräknades. Då medelvärdet är mer känsligt för outliers än vad medianen är undersöktes båda. Med hjälp av mjukvaran SPSS beräknades medelvärdet och dess signifikans för respektive undersökt variabel och år genom ett parat t-test². Testet är parametriskt och används när datan man testar är i par, exempelvis ett före och efter test. Testet används för att undersöka hur två urvals medelvärden skiljer sig från varandra. Då ett parat t-test är ett parametriskt test antar det att det underliggande urvalet är normalfördelat. Trots att urvalet i denna studie inte kan anta ha en normalfördelning är detta fortfarande ett intressant test att göra, men ska då tolkas tillsammans med den deskriptiva statistiken. Även medianen för samma variabler beräknades. Signifikansnivån för medianerna beräknades genom Wilcoxon's teckenrangtest, vilket är ett icke-parametriskt test som lämpar sig väl när den underliggande datan inte är normalfördelad (Jaggia & Kelly, 2013). De variabler som undersöktes genom samtliga tester var intäkter, rörelseintäkt, vinstmarginal, operativt kassaflöde brutto, operativt kassaflöde netto, förändringar i kassaflöde vid slutet av perioden samt förhållandet intäkter/kassaflöde brutto och förhållandet intäkter/kassaflöde netto. Kassaflödet och förhållandet mellan intäkter och kassaflödet adderades till undersökningen som kontrollvariabel. För varje beräkning analyserades resultaten och signifikansen beräknades.

Korrelation är ett mått som beskriver riktningen och styrkan på ett samband mellan två eller fler variabler. För att få fram korrelationen mellan de undersökta variablerna använde vi

² Översättning av matched pair sample t-test

Spearman's rangkorrelation för parvisa korrelationer, ett icke-parametriskt test som undersöker korrelationen mellan två variabler. En binär dummy variabel användes även för att testa korrelation med förändring av standard, alltså före och efter förändringen av standarden. Även signifikansen beräknades innan resultatet analyserades. En väsentlig skillnad mellan Spearman's rangkorrelation och ett vanligt parametriskt korrelationstest är att Spearman's rangkorrelation även mäter icke-linjära samband. Spearman's rangkorrelation mäter monotona samband (endast växande eller endast avtagande funktioner). En annan skillnad är att Spearman's rangkorrelation inte är lika känslig för outliers (Schober, Boer & Schwarte, 2018). Testet lämpade sig bra för vårt urval eftersom vi inte kunde anta en viss fördelning.

Förväntningarna var att när kassaflödet ökade borde intäkterna proportionerligt sett ha ökat ännu mer mellan 2016 och 2018 eftersom förändringen i intäktsstandarderna innebar att hela hårdvarukomponenten behövdes tas upp i början av kontraktperioden och att kassaflödet inte förväntades påverkas av förändringen i standarderna.

2.6.2 Analysmetod för upplysningar

För analys av upplysningar enligt IFRS 15 punkt 114-115 använde vi oss av de rekommendationer som finns föreslagna i IFRS 15 B89. Vi använde dessa rekommendationer som mall när vi läste företagens kvartalsrapporter och bockade av de upplysningar företagen givit som passar in i mallen. Vi jämförde sedan dessa med de upplysningar som fanns i Q1-rapporterna från 2016 för att se om mängden upplysningar ökat, minskat eller var oförändrad.

Utöver att kvantifiera upplysningarna så har vi även undersökt företagens kommentarer om hur implementeringen har påverkat deras intäkter. Detta för att skapa oss en uppfattning om vad det enligt företagen är som har orsakat en eventuell förändring i företagens intäkter. För att behandla kommentarerna har vi använt oss av grundad teori. Vi valde ut vårt område: de kommentarer som företagen lämnade i sina Q1-rapporter 2018. Efter det följde vi två av de tre stegen i grundad teori för att koda datan. Det första steget i grundad teori för att koda datan är öppen kodning, vilket innebär att man direkt efter observationen försöker beskriva datan så att den återspeglar innehållet. I det här steget lästes rapporterna igenom och de delar där de beskrev förändringarna i standarderna och hur de påverkades av dessa identifierades. Det andra steget är axial kodning, vilket innebär att man försöker hitta likheter och samband mellan de olika koderna och komma fram till några nyckelkategorier för att beskriva den insamlade datan. Under läsningen av kommentarerna diskuterade vi sinsemellan och kom fram till vanligt förekommande förklaringar från företagen. För att kunna kvantifiera dessa formuleringar skapade vi lämpliga kategorier som de olika uttalanden hamnade under. Kategorierna blev följande: förändring i tidpunkt för redovisning av intäkter, förändring i allokering av intäkter för varor och förändring i allokering av intäkter av tjänster. Dessutom gjordes en kategori för de företag som meddelade att förändringen i standarden inte innebar någon väsentlig förändring för deras redovisning av intäkter samt en kategori för företag som inte lämnade några relevanta upplysningar kring hur deras intäktsredovisning påverkades eller inte påverkades av förändringen i standarden. Dessa fördes sedan in i en tabell. Det tredje och sista steget är selektiv kodning, då utgår man från nyckelkategorierna man kom fram till för att formulera koncept, vilket vi inte gjorde. Vi formulerade inga koncept, utan vi utgick från nyckelkategorierna från steg två när vi analyserade datan i den empiriska analysen (Denscombe, 2010).

2.7 Studiens kvalitet

Det finns många faktorer som kan påverka en studies kvalitet. En sådan sak är studiens generaliserbarhet. Då denna studie har varit en fallstudie som endast har fokuserat på ett enskilt fall är den inte generaliserbar till hela populationen, däremot är den generaliserbar till teoretiska påståenden (Denscombe, 2010). Ytterligare en potentiell faktor som skulle kunna innebära att studiens slutsatser inte går att använda vid generalisering av andra företag är det faktum att urvalet har varit ett bekvämlighetsurval, vilket kan leda till att bara en viss typ av företag har blivit undersökta. Det kan potentiellt finnas gemensamma faktorer som gör att företagen släpper sina kvartalsrapporter för årets första kvartal tidigare (och i de europeiska bolagens fall att de släpper en alls), faktorer som skulle kunna påverka resultatet i en viss riktning. Ett annat exempel på att liknande risk kan finnas i att de undersökta företagen till viss del kommer från samma koncern, där arbetet med att applicera de nya standarderna kan ha gått till på mycket liknande sätt.

3. Teoretisk referensram

Den teoretiska referensram inleds med en förklaring av hur källorna till uppsatsen inhämtas för att sedan övergå i uppsatsens referensram. Denna del består av avsnittet om intäktsredovisning, de nya intäktsstandarderna och dess föregångare, femstegsmodellen, principal-agent problemet, upplysningar och kassaflöde.

3.1 Datainsamling teori

Teorin som är beskriven nedan samlades in genom kurslitteraturen som användes under kandidatkursen i redovisning, söktjänsten Supersök på Göteborgs universitets biblioteks hemsida samt Google scholar. De vetenskapliga artiklarna som användes för att skapa en teoretisk bas hämtades främst genom Supersök. De sökord som användes var bland annat: *IFRS 15, ASC 606, revenue recognition, cash flow och disclosure*.

3.2 Intäktsredovisning

Enligt IASB:s föreställningsram punkt 4.25 definieras en intäkt som: "...ökning av det ekonomiska värdet under en redovisningsperiod till följd av inbetalningar eller ökning av tillgångars värde, eller minskning av skulders värde med en ökning av eget kapital som följd, förutom sådana ökning av eget kapital som kommer av tillskott från ägarna" (Föreställningsramen 70a. Resultat)

Intäkter är en viktig post vid utvärdering av ett företags prestation under en period (Marton et al., 2016). En undersökning som tillfrågade 400 ekonomichefer visade att intäkter är det näst viktigaste prestationsmåttet som rapporteras till utomstående, näst efter resultat (Graham, Harvey & Rajgopal, 2005). Ett företags intäkter används i jämförande syfte för att se om företaget har nått sitt mål, om det har presterat bättre än tidigare år samt när det jämförs med andra liknande företag. Flertalet delar av finansiella rapporter bidrar med komplementär information till intäkter, varav bland annat kassaflöde (Wagenhofer, 2014).

Intäktsredovisning är förknippat med risk då risken i affären påverkar om och när man kan redovisa en intäkt. Ett viktigt steg på vägen mot att kunna redovisa en intäkt samtidigt som affärsrisken minskar är överenskommelsen och upprättandet av ett kontrakt med kunden. Glover & Ijiri (2002) kallar detta steg för intäktsuppkomsten. Intäkten kan uppkomma vid olika tidpunkter beroende på vad det är för typ av vara eller tjänst som avses. Nästa viktiga steg är att kunden får kontroll över varan eller får tjänsten utförd. I detta steg minskar återigen risken för säljaren då kunden nu tar över risken för exempelvis förslitning av varan eller annan skada som kan uppkomma. Efter att affären är genomförd kan det fortfarande finnas risker i form av exempelvis garantier (Wagenhofer, 2014).

Intäktsredovisning består av två nära sammankopplade delar, nämligen när man ska redovisa intäkten och hur mycket man ska redovisa vid redovisningstillfället. När man väljer att redovisa intäkter är ofta sammankopplat med en viktig händelse, exempelvis ovan nämnda händelser. Redovisas intäkter tidigt kan detta vara förknippat med osäkerhet, då viktiga händelser kanske ännu inte skett, dock kan sen redovisning innebära att den inte blir lika användbar (Wagenhofer, 2014).

Wagenhofer (2014) ställer sig i sin artikel kritisk till möjligheten att ur en informationsekonomisk kontext få en enstaka intäktsprincip att ha relevans och mening. Författaren hänvisar till det amerikanska regelverket och menar att det kan variera mycket mellan olika industrier och företag, varför det lämpligaste kanske vore att ha en generell princip, som tidigare fanns i US GAAP, utan ett detaljerat redovisningskriterium. Samtidigt noterar han att det även finns fördelar med en gemensam princip, det underlättar jämförelsen och förståelsen mellan olika typer av företags finansiella information och på så sätt underlättar det för användaren att förstå informationen.

3.3 De nya intäktsstandarderna och dess föregångare

3.3.1 IFRS 15 - *Intäkter från avtal med kunder*

IFRS 15 trädde i kraft den 1 januari 2018 (IFRS, 2018). Tidigt antagande tilläts från vilket räkenskapsår som helst (KPMG, 2016a). Innan IFRS 15 trädde i kraft fanns det två stycken intäktsstandarder som numera har upphävts, nämligen IAS 18 - *Intäkter* samt IAS 11 - *Entreprenadavtal* (IFRS 15 ersatte även IFRIC 13, 15 och 18 samt SIC-31). En stor skillnad mellan de gamla standarderna och IFRS 15 är att IFRS 15 inte gör skillnad på intäkt från vara och tjänst, utan behandlar alla intäkter lika. IFRS 15 är också balansorienterad. Vid balansorienterad redovisning utgår man från balansräkningen och fokuserar på att värdera tillgångar och skulder. Resultaträkningens poster tas sedan fram baserat på de beräkningar man gjorde på balansräkningen (Marton et al., 2016). Tanken bakom det balansorienterade synsättet är att intäkterna för en period ska spegla förändringen av nettotillgångarna under samma period, med undantag för transaktioner med aktieägare (Dichev, 2008).

IAS 18 har, trots att det fanns paragrafer som säger att vissa intäkter skulle delas upp, tillåtit redovisning i aggregerad form i större utsträckning än vad IFRS 15 tillåter (Balans, 2016b). Skillnad mellan IFRS 15 och IAS 18 och 11 finns också i hur man redovisar intäkter över tid, där IAS 18 beskriver hur detta görs för varor och IAS 11 hur det görs för tjänste- och entreprenaduppdrag. IAS 11 använde sig av successiv vinstavräkning medan IFRS 15 baserar detta på prestationåtgärder (Marton et al., 2016).

3.3.2 ASC 606 - *Intäkter från avtal med kunder*³

US GAAPs nya intäktsstandard heter ASC 606 och gäller samtliga företag i USA samt ersätter de flesta industrispecifika standarder som fanns innan (KPMG, 2016a). De finns dock fortfarande standarder som inte blir ersatta, bland annat Topic 840, *Leases* och Topic 944, *Financial Services - Insurance* (Deloitte, 2017c). Intäktsstandarderna som användes innan ASC 606 trädde i kraft hette ASC 604 - *Revenue recognition* och behandlade flera olika branscher, men hade även fyra stycken generella principer för redovisning: “Övertalade bevisning att en överenskommelse existerar, att leverans har skett eller tjänst har utförts, att köparens pris till säljaren är bestämt eller bestämbar och att möjlighet till betalning är rimligt försäkrad⁴” (ASC 604-10-S99). ASC 606 trädde i kraft den 16 december 2017 för börsnoterade företag och vissa icke-vinstdrivande organisationer. För övriga företag träder standarden i kraft den 16 december 2018. Tidigt antagande av standarden tilläts för samtliga typer av företag för räkenskapsår som börjar efter den 15 december 2016 (FASB, 2018).

3.3.3 Införande av en ny redovisningsstandard

En studie genomförd av Weaver och Woods (2015) undersökte utmaningarna som företag kan stå inför vid övergång till en ny redovisningsstandard. Studien utgick från de huvudsakliga utmaningarna för en framgångsrik implementering av IFRS-regelverket. Studien visade att problem vid implementering bland annat kan vara brist på utbildning, övning och stöd från ledningen och svårigheter att samla in all information som IFRS-regelverket kräver. Ett annat hinder som identifierades i studien är tendenser hos företag att hålla fast vid hur de tidigare hade gjort och se förändringen som komplex och något som ökar arbetsbelastningen. Det tänket ledde till att anställda istället för att utföra jobbet ordentligt försökte hitta genvägar, en metod som även uppmuntrades av ledningen.

3.4 Femstegsmodellen

De nya standarderna innehåller fem steg för intäktsredovisning. Alla fem steg måste vara uppfyllda innan en intäkt får redovisas.

3.4.1 Steg 1 - Identifiera avtalet med kunden

För att ett avtal med en kund ska redovisas krävs det att båda parterna har godkänt avtalet och åtagit sig att fullfölja det, det vill säga att leverera varan eller tjänsten respektive erlagga betalning för varan eller tjänsten. Det krävs också att det i kontraktet går att urskilja båda parternas rättigheter och skyldigheter och att tydliga betalningsvillkor framgår. Vidare krävs det att kontraktet har en kommersiell innebörd gällande risk, tidpunkt eller belopp för förväntade framtida kassaflöden kopplade till kontrakt och att det är sannolikt att företaget kommer få betalt enligt för prestationsåtagandet i enlighet med avtalet. Sannolikheten för betalning bedöms utifrån kundens förmåga och avsikt att betala avtalat belopp på

³ Vår översättning av: Revenue From Contracts With Customers

⁴ Vår översättning av “Persuasive evidence of an arrangement exists, Delivery has occurred or services have been rendered, The seller's price to the buyer is fixed or determinable, collectibility is reasonably assured”

förfallodagen. Det finns inga formkrav för hur avtalet måste ingås, det kan ske antingen skriftligt, muntligt eller vara underförstått baserat på sedvanliga affärsmässiga överenskommelser (IFRS 15 p. 9). Ett avtal skapar verkställbara rättigheter och skyldigheter, vilket innebär att verkställighet av rättigheterna och skyldigheterna är en juridisk rättsfråga (IFRS 15 p. 10). Ett företag ska redovisa avtalet enligt standarden under avtalets löptid, det vill säga under den tiden båda parterna har verkställbara rättigheter och skyldigheter i enlighet med kontraktet (IFRS 15 p. 11). Två eller fler avtal som ingås samtidigt (eller nästan samtidigt) med samma kund (eller närstående parter till kunden) räknas som ett kombinerat avtal och ska redovisas som ett enda avtal. Det förutsätter dock att avtalen har förhandlas fram som ett paket, att priset i det ena avtalet är beroende av priset eller prestationen i det andra avtalet eller att varorna eller tjänsterna som utlovas i avtalen utgör ett enda prestationsåtagande (IFRS 15 p. 17).

3.4.2 Steg 2 - Identifiera prestationsåtagandena i avtalet

Ett prestationsåtagande är en vara eller tjänst som enligt kontraktet ska levereras till kunden (IFRS 15 p. 22). Ett företag ska identifiera och dela upp samtliga prestationsåtaganden i avtalet och redovisa dessa separat (Marton et al., 2016). För att en vara eller tjänst ska räknas som ett separat prestationsåtagande krävs det att den är distinkt (IFRS 15 p. 22), det vill säga att den kan nyttjas av konsumenten självständigt eller i kombination med andra varor eller tjänster som finns tillgängligt för kunden och att företagets löfte om att leverera varan eller tjänsten kan urskiljas från andra löften som finns i kontraktet (IFRS 15 p. 27).

3.4.3 Steg 3 - Fastställ transaktionspriset

Ett företag ska med avtalsvillkoren och sin normala affärspraxis som grund fastställa transaktionspriset för hela avtalet. Transaktionspriset är den ersättningen som företaget förväntar sig ha rätt till enligt avtalet i utbyte mot att de levererar avtalade varor eller tjänster, minus eventuellt belopp som tas emot för tredje parts räkning. Transaktionspriset kan vara ett fast belopp, ett rörligt belopp eller både och (IFRS 15 p. 47). Transaktionspriset kan vara rörligt till följd av exempelvis rabatter, returrätt och bonusar (IFRS 15 p. 51). Vid rörlig ersättning måste företaget göra en uppskattning på hur mycket de förväntar sig få betalt med hänsyn till den rörliga komponenten (IFRS 15 p. 50). Uppskattningen kan baseras på det förväntade värdet eller det mest sannolika beloppet (IFRS 15 p. 53). Om avtalet har ett signifikant inslag av en finansieringskomponent, det vill säga om tiden för betalning ger ena parten en signifikant fördel att leverera varan eller tjänsten tack vare effekten av pengars tidsvärde ska transaktionspriset justeras för att eliminera effekten (IFRS 15 p. 60). Effekten ska diskonteras (IFRS 15 p. 64) och redovisas som en räntekostnad eller en ränteintäkt (IFRS 15 p. 65). För ersättningar i annan form än kontanta medel ska företaget värdera ersättningen till verkligt värde (IFRS 15 p. 66). Företaget kan även komma att behöva betala ut en ersättning till kunden, vilket ska redovisas som en minskning av transaktionspriset (IFRS 15 p. 70).

3.4.4 Steg 4 - Fördela transaktionspriset till de olika åtagandena i avtalet

Om kontraktet innehåller mer än ett prestationsåtagande (IFRS 15 p. 75) ska företaget allokera transaktionspriset till de olika prestationsåtagandena i avtalet. Beloppen ska

motsvara de belopp som företaget förväntar sig ha rätt till vid fullgörandet av prestationsåtagandena (IFRS 15 p. 73). Samtliga prestationsåtaganden i kontraktet ska hänföras till ett fristående försäljningspris (med undantag för rabatter eller rörliga ersättningar) (IFRS 15 p. 74). Det fristående försäljningspriset är det pris som företaget skulle sälja varan eller tjänsten för om den såldes separat (IFRS 15 p. 77). Det finns olika metoder för att beräkna det fristående försäljningspriset. IFRS 15 nämner tre lämpliga metoder; metoden med anpassad marknadsbedömning, metoden med förväntade kostnader plus en vinstmarginal och residualmetoden. Företaget är dock inte begränsade till endast de föreslagna metoderna. Metoden med anpassad marknadsbedömning innebär att företaget uppskattar ett marknadspris som kunden skulle vara beredd att betala för varan eller tjänsten. Metoden med förväntade kostnader plus en vinstmarginal innebär att företaget uppskattar sina förväntade kostnader för att uppfylla sitt prestationsåtagande och därefter adderar en tillräcklig marginal. Residualmetoden innebär att företaget utgår från det totala transaktionspriset och subtraherar det observerbara fristående försäljningspriset för övriga prestationsåtaganden (IFRS 15 p. 79).

3.4.5 Steg 5 - Redovisa intäkten vid uppfyllandet av respektive åtagande

Utgångspunkten är att företaget får redovisa intäkten vid uppfyllandet av prestationsåtagandet, vilket kan ske vid en specifik tidpunkt eller över tid. Ett prestationsåtagande anses uppfyllt när kontrollen övergår från säljaren till köparen. Med kontroll menas att kunden har mottagit i stort sett alla fördelar knutna till prestationsåtagande och att de kan nyttja fritt över tillgången. Fördelarna med en tillgång är de potentiella kassaflöden som den kan generera (IFRS 15 p. 33). För att ett prestationsåtagande ska anses uppfyllas över tid krävs det att någon av följande tre kriterier uppfylls; att kunden erhåller och förbrukar fördelarna knutna till prestationsåtagande samtidigt, att kunden under skapandet eller förbättrandet av tillgången har kontroll över tillgången eller att företagens prestation inte skapar en tillgång med alternativ användning (IFRS 15 p. 35). Det som avgör hur försäljning via återförsäljare/distributörer ska hanteras är huruvida den andra parten har erhållit kontroll över varan vid den tidpunkten. Om den andra parten inte har fått kontroll över varorna som levererats till dem kan det röra sig om ett kommissionsavtal och då ska intäkterna inte redovisas vid leveranstillfället. Intäkterna ska då istället redovisas när kontrollen över varan övergår till slutkonsumenten och prestationsåtagandet är uppfyllt (IFRS 15 B77-78).

3.5 Principal-agent problemet

Principal-agent problemet grundar sig i separeringen mellan ägande och kontroll, beslutfattande och risk. Det är principalen som på grund av anledningar så som brist på tid eller brist på kunskap inom ett visst område väljer att anlita en agent att utföra en viss aktivitet. Ett exempel på detta är när aktieägarna utser en styrelse som ska kontrollera och anlita en VD för företaget räkning. Det är när en individ, ofta agenten, börjar agera efter egen vinning som problem uppstår (Morris, 1987).

Problemet leder till att agentrelaterade kostnader uppstår. Dels kostnader som är hänförliga till att en agent inte sköter sitt uppdrag som väntat, till exempel att agenten gör investeringar eller fattar andra beslut som aktieägarna är missnöjda med. Det är något som kan påverka värdet på företaget. Kostnader uppstår även som är hänförliga till övervakandet av agenten

samt till agentens eventuella incitamentsprogram, alltså det som motiverar agenten (Morris, 1987). Kostnaden för en agent är alltså skillnaden mellan vinsten som uppstår när en agent anlitas och vinsten som skulle uppstått om principalen hade gjort allt arbete själv (Jensen & Meckling, 1976). Författarna menar även att en agent inte kommer arbeta för att maximera aktieägarnas välbefinnande om det inte finns system som guidar agenten åt sådana aktiviteter.

Om principalen hade haft full insikt i agentens aktiviteter, exempelvis en investering, så hade principalen bättre kunnat avgöra om den är en investering värd att göra. Avsaknaden av denna information leder till kallas informationsasymmetri. Barnea (1981) skriver i sin artikel att denna informationsasymmetri har implikationen att ett värdepapper som innehåller osäkra investeringar och säljs på en öppen marknad inte kommer att handlas till sitt riktiga värde, utan till ett värde som är justerat med risken som avsaknaden av information ger upphov till. Genom upprättande av finansiella rapporter har agenter möjlighet att delge finansiell information och minska informationsasymmetrin. Agenter kan dock ha anledning att välja redovisningsmetoder utifrån det som höjer deras ersättning mest, då bonusar ofta baseras på finansiella nyckeltal såsom return on equity (ROE) eller return on assets (ROA). Sådan manipulation kan även påverka firmans aktiepris, vilket inte bara påverkar investerare, utan även agenter, då det inte är ovanligt med optioner i incitamentsprogram (Fields, Lys & Vincent, 2001). Den finansiella informationen innehåller inte bara nyckeltal och "hård" data, utan även beskrivande sådan, nämligen upplysningar.

3.6 Upplysningar

Upplysningar i redovisningen är viktiga då de har möjligheten att förmedla annan information än siffror. Kvaliteten på dessa har påverkan på hur intressenter fattar sina beslut. Utan krav på vissa typer av upplysningar skulle företag troligtvis välja att upplysa på väldigt olika sätt, sett till att det existerar olika typer av filosofier kring vad för information man egentligen borde dela med sig av (Singhvi & Desai, 1971). Kvaliteten på informationen i upplysningarna bedöms enligt Singhvi & Desai (1971) vara beroende av dess reliabilitet, precishet och fullständighet. Brister i informationen som delges till externa parter leder till att priser på ett företag inte kan sättas på ett tillförlitligt sätt, priset kommer alltså att variera beroende på vem det är som tolkar informationen som finns att tillgå. Stigler skriver i sin uppsats från 1961 att: "Price dispersion is a manifestation-and, indeed, it is a measure of ignorance in the market" (Stigler, 1961, s.214). Detta citat är inte bara lika aktuellt nu som då, men det belyser också vikten av att upplysningar hjälper till för att minska informationsasymmetri och på så sätt skapa en effektiv och välfungerande marknad. Arya, Mittendorf & Ramanan (2017) visar liknande resultat i sin studie från 2017 där de visar att upplysningar i redovisningen hjälper användare av finansiella rapporter att tolka och urskilja aktiviteter i företaget som har påverkan på aktiekursen.

Företag som producerar otillräcklig information är ofta icke-noterade, små och mindre lönsamma än de företag som producerar tillräckligt utförliga och kvalitativa upplysningar. Författarna nämner att de företag som inte lämnar tillräcklig information kan ha svårt att locka till sig kapital på ett effektivt sätt, på grund av svårigheten för externa aktörer att värdera dem (Singhvi & Desai, 1971). Med grund i ovan forskning tänker vi att avsaknaden av obligatoriska upplysningskrav på onoterade marknader därför kan vara en av anledningarna till att onoterade företag har svårare att anskaffa externt kapital. Ur detta synsätt kan obligatoriska upplysningskrav vara en fördel för företagen.

De undersökningar som tidigare har gjorts om upplysningar handlar oftare om frivilliga upplysningar än om obligatoriska. Lang & Lundholm (1993) skriver exempelvis att viljan att lämna upplysningar kan vara beroende av företagets prestation. Författarna nämner dock att det inte är självklart att det finns en positivt relation mellan mängd upplysningar och prestation. Samtidigt som vissa företag kan vara mer benägna att lämna mer information när det går bra så finns det även företag som kommer att lämna mer upplysningar när det går dåligt, då på grund av juridiska anledningar. Liknande undersökningar har även gjorts på senare år, där bland annat Roychowdhury & Sletten (2012) visar i sin rapport att företag frivilligt tenderar att snabbare delge information om vinsten under dåliga kvartal än under bra kvartal. Även de nämner rättsliga aspekter som en motivation till att delge information om dålig prestation.

Några anledningar till varför större företag i högre grad lämnar frivilliga upplysningar än mindre företag är att större företag oftast har fler användare av den finansiella informationen och är hårdare bevakade. Det kan också bero på att en del av kostnaden för att ta fram upplysningar är fasta och att större företag därför i proportion inte behöver lägga lika mycket resurser på det (Moore & Buzby, 1972). Det kan även bero på att större företag redan lägger mycket resurser på intern rapportering och att den direkta kostnaden för att ta fram upplysningar därför blir minimal (Cooke, 1989).

3.6.1 Upplysningar i de nya standarderna

I IFRS 15 har krav på att redovisa upplysningar om intäkter tillkommit. Det finns alltså från första januari 2018 krav på att i årsredovisningen bryta ner intäkter i mindre beståndsdelar. EY (2017c) skriver i sin rapport om appliceringen av uppdelningen av intäkter och presenterar förslag de rekommendationer som finns i IFRS 15 punkt 114-115 och IFRS 15 B87-89. Upplysningarna skrivna i B89 är förslag på kategorier som är lämpliga. De är dock inte uttömmande eller obligatoriska då den finansiella rapporten ska ses i sin helhet och således ska antalet kategorityper anpassas till företagets situation (IFRS 15 B87-89). Informationen som krävs kan alltså mycket väl framkomma på andra ställen i rapporten.

Tabell 2 IFRS 15 förslag på uppdelning av intäkter

Kategori	Exempel
Typ av vara eller tjänst	Större produktlinjer
Geografisk region	Land eller region
Marknad eller typ av kund	Statliga och icke statliga kunder
Typ av avtal	Avtal om fast pris och avtal om tid och material
Avtalets löptid	Kort- och långfristiga avtal
Tidpunkt för överföring av varor eller tjänster	Intäkter från varor eller tjänster som överförs till kunder vid en tidpunkt och intäkter från varor eller tjänster som överförs över tid

Försäljningskanaler	Varor som säljs direkt till kunder och varor som säljs via mellanhänder
---------------------	---

Förändringarna i upplysningsskyldighet förändras dock bara inte för årsredovisningar, utan även för kvartals- och halvårsrapporter. Detta beror på att införandet av IFRS 15 påverkar IAS 34 (IAS 34 Delårsrapportering) till att även kräva ovan nämnda upplysningar enligt IFRS 15 punkt 114-115 och IFRS 15 B87-89 (IASB, 2016). Förändring har även skett i US GAAP på liknande sätt då paragraf 606-10-65-1 tar upp att kravet på disaggregering av intäkter även finns i delårsrapporter (ASC 270-10-50-1a).

3.7 Kassaflöde

Likvida medel från företagets verksamhet är mycket viktigt för företaget och dess ägare. Det är kassaflödet som på lång sikt betalar långivare och ägare, samt på kort sikt betalar företagets löpande utgifter (Klammer & Reed, 1990). En rapport över ett företags förändring av likvida medel under en period kallas för en *finansieringsanalys* eller *kassaflödesanalys* (Gröjer, 2002).

Enligt IAS 7 - *Rapport över kassaflöden* är syftet med upplysningar rörande ett företags kassaflöde att ge användarna av de finansiella rapporterna bättre underlag för att bedöma hur bra företaget är på att skapa likvida medel och hur deras behov av likvida medel ser ut. Med en rapport över kassaflöden som grund kan användaren göra en bättre bedömning av företagets förmåga att generera likvida medel samt tidpunkten för och säkerhet rörande dem. (IAS 7 Syfte).

En kassaflödesanalys består av tre delar; kassaflödet från den löpande verksamheten, investeringsverksamheten och finansieringsverksamheten (IAS 7 Syfte). En transaktion kan vara hänförlig till en eller flera olika kategorier av kassaflöden. Ett företag ska göra uppdelningen mellan kategorierna på det sätt som är mest ändamålsenligt för just deras verksamhet (IAS 7 p. 11). Vid återbetalning av ett lån kan exempelvis räntebeloppet hänföras till den löpande verksamheten och kapitalbeloppet till finansieringsverksamheten (IAS 7 p. 12).

En kassaflödesanalys från den löpande verksamheten avser in- och utbetalningar kopplade till företagets huvudsakliga intäktsgenererande verksamheter. De flesta transaktionerna hänförliga till den löpande verksamheten påverkar därför även företagets resultat. Några exempel på kassaflöden hänförliga till den löpande verksamheten som nämns i IAS 7 är:

- Inbetalningar avseende sålda varor och utföra tjänster.
- Inbetalningar avseende royalties, arvoden, provisioner och övriga intäkter.
- Utbetalningar till leverantörer för varor och tjänster.
- Utbetalningar avseende löner och andra personalutgifter.
- In- och utbetalningar avseende kontrakt som innehas för omsättning i handelsverksamhet.

(IAS 7 p. 14)

Kassaflödesanalysen ses ofta som den "renare" delen av finansiell rapportering då den till skillnad från exempelvis intäkter och kanske i större utsträckning resultatet inte är lika utsatt

för manipulation (Scott, Callahan & Carolyn, 2012). Att liknande intäkter och resultat redovisas olika behöver dock inte innebära att den delen av den finansiella rapporteringen är utsatt för manipulation. I principbaserade standarder kan även professionella och neutrala bedömningar variera i bedömningen, vilket kan leda till att liknande transaktioner bedöms och redovisas olika (Benston et al., 2006). Med detta i baktanke kan dock kunskap om kassaflödet från den löpande verksamheten fortfarande vara ett bra sätt att avgöra kvaliteten på nettoinkomsten (Scott et al., 2012) samt kanske även på intäkterna.

Det råder en förväntning om att när intäkterna ökar så kommer även kassaflödet att öka. Detta behöver dock inte alltid vara fallet då intäkter, om de senareläggs, kan hamna i en annan redovisningsperiod (Scott et al., 2012). Periodisering till annan redovisningsperiod kan potentiellt ske på grund av tolkning, manipulation eller att villkoren för intäktsredovisning ändras.

4. Empirisk analys

Empirisk analys är uppdelad i två avsnitt. Det första är effekter på rapporterade siffror och företagens kommentarer kring de rapporterade siffrorna där resultatet av delfråga ett samt företagens kommentarer behandlas. Det andra är upplysningar, där hur företagen har följt upplysningsrekommendationerna redogörs. I samtliga avsnitt analyseras och diskuteras även resultaten.

4.1 Effekter på rapporterade siffror samt förändringen enligt företagen

Nedan redovisas de tester som gjordes i IBM SPSS på variablerna från samtliga företag. De variabler som undersöktes var intäkter, rörelseintäkt, vinstmarginal, operativt kassaflöde brutto, operativt kassaflöde netto, förändringar i kassaflöde vid slutet av perioden samt förhållandet intäkter/kassaflöde brutto och förhållandet intäkter/kassaflöde netto. I alla paneler som avser amerikanska företag avser värdena miljoner USD. I de paneler som visar resultatet från europeiska företag är värdena i miljoner EUR. Undantag till detta är de siffror som avser vinstmarginal, förhållande intäkter/kassaflöde samt korrelationskoefficienter.

4.1.1 Resultat på europeiska företag

Tabell 3 Resultat från tester på europeiska företag.

Panel A Deskriptiv statistik (samtliga företag och år)	Medelvärde	STD	Median	Min	Max
Intäkter	1,526,198	2,593,044	635,444	0,62	12,190,000
Rörelseintäkter	209,515	381,037	45,321	-161	1,638,000
Vinstmarginal (%)	0,094	0,217	0,13	-0,82	0,33
Operativt kassaflöde brutto	628,143	2,390,299	38,419	-170	15,069,000
Operativt kassaflöde netto	310,132	524,611	123,762	-3,4	2,621,000
Förändring kassaflöde	46,633	256,725	0,267	-800,3	875,79
I/O CF b****	6,178	15,567	4,81	-54,2	47,86
I/O CF n*****	6,305	7,717	4,328	-13,09	36,28

Panel B Jämförelse före efter IFRS 15	Före IFRS 15		Efter IFRS 15		Differens medelvärde	Differens median
	Medelvärde	Median	Medelvärde	Median		
Intäkter	1,494,286	646,502	1,558,110	624,511	-63,824	21,991
Rörelseintäkter	193,73	44,484	225,299	45,321	-31,569	-837
Vinstmarginal (%)	0,089	0,12	0,098	0,155	-0,00625	0,129
Operativt kassaflöde brutto	304,768	30,572	951,518	40,7	-646,75	-10,128
Operativt kassaflöde netto	263,925	136,676	356,339	106,414	-92,414	30,262
Förändring kassaflöde	2,302	1,485	90,964	-0,605	-88,662	2,09
I/O CF b****	10,277	4,985**	2,079	4,01**	8,198	0,975
I/O CF n*****	6,087	4,246	6,524	4,435	-0,437	-0,189

Panel C Spearman's rangkorrelationskoefficient	Efter IFRS 15	Intäkter	Rörelseintäkter	Vinstmarginal (%)	Operativt kassaflöde brutto	Operativt kassaflöde netto	Förändring kassaflöde	I/O CF b****	I/O CF n*****
Efter IFRS 15	1	0,019	0,009	0,108	0,009	0,048	-0,065	-0,193	-0,017
Intäkter	0,019	1	0,813***	0,071	0,752***	0,930***	0,144	-0,084	0,153
Rörelseintäkter	0,009	0,813***	1	0,371**	0,971***	0,814***	0,174	0,089	-0,46
Vinstmarginal (%)	0,108	0,071	0,371**	1	0,455***	0,16	0,257	-0,181	-0,253
Operativt kassaflöde brutto	0,009	0,752***	0,971***	0,455***	1	0,752***	0,213	0,22	-0,056
Operativt kassaflöde netto	0,048	0,930**	0,814***	0,16	0,752***	1	0,187	-0,69	-0,071
Förändring kassaflöde	-0,065	0,144	0,174	0,257	0,213	0,187	1	-0,009	-0,056
I/O CF b****	-0,193	-0,084	0,089	-0,181	0,022	-0,069	-0,009	1	0,199
I/O CF n*****	-0,017	0,017	-0,046	-0,253	-0,056	-0,071	-0,056	0,199	1

Signifikans: *10%, **5%, ***1%

****Förhållande Intäkter/Operativt kassaflöde brutto

*****Förhållande Intäkter/Operativt kassaflöde netto

Panel A för de europeiska företagen visar den deskriptiva statistiska undersökningen. Resultaten visar att spridningen mellan de olika företagen är stor, varför medianen och medelvärdet kompletterar varandra bra när det kommer till att tolka resultatet. Min och max värdena representerar den minsta samt största observationen. Tabellen visar att det var stor skillnad mellan det minsta företaget och det största. Datan i panel B visar resultaten efter det parade t-testet och även medianerna. Siffrorna visar skillnaden mellan medelvärdena och medianerna åren 2016 och 2018. Resultatet visar att det har skett en ökning av medelvärdet i de flesta variabler mellan 2016 och 2018, men dock finns ingen signifikans i ökningen. Medelvärdet i variabeln förhållande intäkter/operativt kassaflöde brutto har dock minskat betydligt mellan åren, en förändring som inte är synlig i medianen, vilket tyder på att det finns stora outliers. Då testet förutsätter en normalfördelning kan dock inte signifikansnivåns giltighet garanteras. Resultatet från testerna på medianerna visar störst förändring i operativt kassaflöde brutto, förändring kassaflöde och förhållande intäkter/operativt kassaflöde brutto. Värt att peka ut är att minskningen i medianen för variabel förändring kassaflöde. Den visar även tydlig skillnad mellan medelvärde och median, vilket pekar på att båda är viktiga att ta i beaktning om man vill dra någon slutsats. Förändringen i variabeln förhållande intäkter/operativt kassaflöde brutto visar sig vara signifikant.

Sista panelen visar korrelationskoefficienterna mellan samtliga variabler samt dummy variabeln. Korrelationen mellan förändringen av standard och de andra variablerna är svagare här än den var för de amerikanska företagen. Nästan samtliga korrelationer är mycket nära 0, vilket tyder på att det inte finns någon korrelation. Återigen finns dock ingen signifikans i de uppmätta korrelationerna, varför man inte kan förkasta hypotesen om att införandet av IFRS 15 inte hade någon påverkan på siffrorna. Resterande variabler har även testats mot varandra och testerna visar att det finns stark korrelation mellan vissa utav dem. Värt att notera är att

både förhållandet intäkter/operativt kassaflöde brutto samt förhållande intäkter/operativt kassaflöde netto både är negativt för de europeiska företagen, vilket går emot vår hypotes om att intäkterna borde öka mer än kassaflödet.

4.1.2 Resultat på amerikanska företag

Tabell 4 Resultat från tester på amerikanska företag.

Panel A Deskriptiv statistik (samtliga företag och år)	Medelvärde	STD	Median	Min	Max
Intäkter	5,918,719	11,734,737	1,180,000	43	40,535,000
Rörelseintäkter	1,079,844	2,367,946	91,5	-114	7,942,000
Vinstmarginal (%)	0,133	0,24	0,124	-0,61	0,79
Operativt kassaflöde brutto	619,688	1,490,858	13,5	-307	4,759,000
Operativt kassaflöde netto	1,357,875	2,766,212	175,5	-62	8,947,000
Förändring kassaflöde	140,031	1,069,768	6,5	-1,707,000	4,887,000
I/O CF b****	20,416	39,174	10,805	-27,13	124,3
I/O CF n*****	3,307	19,104	5,032	-58,87	38,36

Panel B Jämförelse före efter ASC 606	Före ASC 606		Efter ACS 606		Differens medelvärde	Differens median
	Medelvärde	Median	Medelvärde	Median		
Intäkter	5,630,125	946**	6,207,271	1,262,000**	-577,146	-316
Rörelseintäkter	1,081,875	74,5	1,077,813	98	4,062	-23,5
Vinstmarginal (%)	0,162	0,131	0,104	0,09	0,058	0,041
Operativt kassaflöde brutto	579,313	9,5*	660,063	44,5*	-80,75	-35
Operativt kassaflöde netto	1,129,813	122,5	1,585,938	226,5	-456,125	-104
Förändring kassaflöde	222,5	6,5	57,563	5,5	164,938	1
I/O CF b****	19,944	6,965	20,887	13,485	-0,943	-6,52
I/O CF n*****	1,149	5,092	5,466	4,895	-4,317	0,197

Panel C Spearmans rankkorrelationskoefficient	Efter ACS 606	Intäkter	Rörelseintäkter	Vinstmarginal (%)	Operativt kassaflöde brutto	Operativt kassaflöde netto	Förändring kassaflöde	I/O CF b****	I/O CF n*****
Efter ACS 606	1	0,183	0,122	-0,244	0,162	0,115	-0,017	0,149	0,041
Intäkter	0,183	1	0,823***	0,360**	0,464***	0,776***	0,209	0,084	0,114
Rörelseintäkter	0,122	0,823***	1	0,557***	0,584***	0,880***	0,208	0,081	0,066
Vinstmarginal (%)	-0,244	0,360**	0,557***	1	0,503***	0,385**	0,133	0,127	-0,096
Operativt kassaflöde brutto	0,162	0,464***	0,584***	0,503***	1	0,660***	0,434**	0,416**	0,044
Operativt kassaflöde netto	0,115	0,776***	0,880***	0,385**	0,660***	1	0,339*	0,214	0,009
Förändring kassaflöde	-0,017	0,251	0,208	0,133	0,434**	0,339	1	0,368**	0,08
I/O CF b****	0,149	0,084	0,081	0,127	0,416**	0,214	0,368**	1	0,216
I/O CF n*****	0,041	0,114	0,066	-0,096	0,044	0,009	0,08	0,216	1

Signifikans: *10%, **5%, ***1%

****Förhållande Intäkter/Operativt kassaflöde brutto

*****Förhållande Intäkter/Operativt kassaflöde netto

Ovan tabell visar resultatet från samtliga tester som gjordes på samtliga variabler, vilket är samma tester som gjordes på de amerikanska. I panel A redogörs de aggregerade medelvärdet och medianerna. Då medelvärdena är betydligt högre än medianerna i nästan samtliga variabler visar det tydligt på att det finns outliers. I panel B är samtliga variabler uppdelade i före och efter införandet av ASC 606 och statistiskt testade med ett parat t-test för medelvärdena och Wilcoxon's teckenrangtest för medianerna. Återigen mäts här alltså skillnaden i medelvärdet och medianen mellan åren. Medelvärdet av förhållandet mellan intäkterna och kassaflöde brutto och netto har båda ökat mellan åren. Samma tydliga utveckling syns dock inte i medianerna, där förhållandet mellan intäkter och kassaflöde netto till och med har minskat. Signifikansen beräknades även här på samtliga medelvärdet och medianer. Ingen signifikans inom ett konfidensintervall på 90% noterades på förändring i medelvärdena, däremot så visade Wilcoxon's teckenrangtest på signifikant skillnad i medianerna för variablerna resultat och operativt kassaflöde brutto.

Panel C innehåller korrelationer mellan samtliga variabler gjorda genom Spearmans rankkorrelationskoefficient. I den första kolumnen har samtliga variabler testats mot den binära dummy variabeln "efter ASC 606" för att se om förändringen i variabeln korrelerar med

förändringen av princip. Resultatet visar att det finns en svag korrelation, dock utan någon signifikans. Den variabel som visar på starkast korrelation med dummy variabeln är dock just intäkter. I resterande kolumner visas korrelationen mellan de olika variablerna. Många av dessa visar föga förvånande på en stark, signifikant korrelation sinsemellan.

4.1.3 Förändringen enligt företagen

Många av företagen betonade i sina rapporter att den nya intäktsstandardens inte innebar någon förändring av de totala intäkterna över hela kontraktperioden. Gällande hur och varför deras redovisning av intäkter hade påverkats var det främst två aspekter som var återkommande för de flesta av företagen; en förändring i tidpunkten för när redovisningen av intäkterna ska ske och en förändring i hur intäkterna ska delas upp mellan varorna och tjänsterna.

Enligt företagen själva berodde förändringen i tidpunkt för redovisning av intäkter främst på en tidigareläggning av intäkter från varor. Många företag skrev att intäkterna från försäljning av mobiltelefoner kommer att tidigareläggas på grund av de nya reglerna. Många skrev även att intäkterna från abonnemangen kommer att spridas ut över kontraktperioden till följd av de nya reglerna. Swisscom AG (2018) skrev att intäkterna från deras kombinerade erbjudanden innehållandes både en mobiltelefon och ett telefonkontrakt tidigare enbart hänfördes till mobiltelefonen och redovisades när kontraktet hade fullföljts. Till följd av de nya reglerna omfördelas intäkterna till komponenterna som levereras i förskott och tas därför upp tidigare än förut. Det gäller dock inte alla deras varor. Företaget skrev även att eftersom deras router och set-top box bara går att använda med deras egna abonnemang, så är leveransen av dessa enligt deras bedömning inte att anse som ett separat prestationsåtagande, utan kommer likt tjänsten att tas upp över kontraktets period (Swisscom AG, 2018).

En intressant observation som gjordes var att vissa företag ändrade definitionen av tjänster till följd av de nya reglerna. Flera företag, bland andra TDC A/S (2018) och Frontier Communications Corporation (2018), skrev i sina kvartalsrapporter att ej återbetalningsbara start- eller aktiveringskostnader som tidigare ansågs vara separata tjänster och därför togs upp som intäkter när tjänsten var slut numera anses vara en del av huvudtjänsten och allokeras till denna tjänst, vilket leder till att intäkterna redovisas senare än förut.

En annan intressant observation som gjordes var hur reglerna hade påverkat företagets redovisning av försäljning via återförsäljare/distributörer helt olika. Telekom Austria AG (2018) menade att återförsäljarna/distributörerna till följd av de nya reglerna klassas som agenter och att intäkterna därför inte ska tas upp förrän de mobila enheterna har sålts till slutkonsumenten. De redovisade tidigare intäkter vid försäljning till återförsäljare/distributörer. Telephone & Data Systems INC (2018) menade däremot att de på grund av de nya reglerna ska ta upp intäkten vid försäljning till återförsäljaren/distributören och inte när produkten säljs till slutkonsument. Enligt regelverket är det huruvida den andra parten har erhållit kontroll över varan vid den tidpunkten som avgör när intäkten ska redovisas (IFRS 15 B77-78).

Angående förändringen i allokeringen av intäkterna mellan varor och tjänster var det flera företag som meddelade en förändring, men inte specificerade om det rörde sig om en

minskning eller ökning. Bland de företag som specificerade förändringen var det redovisningen av varor som hade ökat och redovisningen av tjänster som hade minskat för både europeiska och amerikanska företag. Enligt företagen berodde det på att den nya standarden kräver att allokeringen av intäkterna baseras på varornas fristående försäljningspris. Både företagen som rapporterar enligt IFRS och US GAAP förklarade skillnaden med att de de nya reglerna kräver att de i kontrakt som avser flera prestationsåtaganden identifierar de separata prestationsåtagandena baserat på vissa kriterier och att allokeringen av kontraktets totala transaktionspris ska göras baserat på varje separat prestationsåtagande i proportion till de fristående försäljningspriserna. För de flesta företagen innebar förändringen konkret att de i sina kombinerade kontrakt innehållande både en mobiltelefon och ett abonnemang behövde omvärdera transaktionspriserna för de separata prestationåtagandena, vilket ledde till ett högre transaktionspris för mobiltelefonerna och ett lägre transaktionspris för abonnemangen.

Tabell 5 Antal företag som hade upplysningar gällande hur och varför deras redovisning av intäkter har påverkats av de nya standarderna

Företag	Inga relevanta upplysningar	Ingen väsentlig förändring	Förändring i tidpunkt för redovisning av intäkter	Förändring i allokering av intäkter: varor	Förändring i allokering av intäkter: tjänster
IFRS 2018	6	4	8	6	6
US GAAP 2018	5	4	5	5	5

4.1.4 Analys av effekter på rapporterade siffror och företagens kommentarer

Resultatet från avsnittet effekter på rapporterade siffror visar inte på att det har skett en signifikant ökning av intäkterna sedan 2016. Resultaten i panel B, som jämför medelvärden och medianer, visar att både medianen och medelvärdet för de flesta variabler har ökat mellan åren men detta kan dock bero på allmän tillväxt lika väl som det kan bero på en regelförändring. Få av dessa förändringar är signifikanta. Då det genom att läsa publika finansiella rapporter är svårt att avgöra vad det är som har orsakat en ökning eller minskning i intäkter så undersöktes även förhållandet mellan intäkter och två olika värden på kassaflödet. Undersökningen i panel B visar att det har skett en stor förändring åt båda hållen. I undersökning av de amerikanska företagen så har medelvärdet i förhållande intäkter/operativt kassaflöde netto ökat fyra gånger, medan medelvärdet i förhållande intäkter/operativt kassaflöde brutto i de europeiska bolagen har minskat från tio gånger till två gånger. Detta kan tolkas som att det har skett en förändring av förhållandet vilket skulle kunna tyda på att den nya intäktsstandardens haft en stor effekt på redovisning av intäkter, men med förändringen i medianen i beaktning så ser man att förändring troligtvis beror på stora outliers. Att en förändring bara har skett i ett enstaka företag gör det svårt att dra generella slutsatser om samtliga företag. I panel C som visar korrelationerna för de amerikanska företagen så indikerar kolumnen till vänster att variabeln intäkter har den starkaste korrelationen med intäktsredovisningsförändringen. Trots att den inte är signifikant så visar

den ändå på att det finns en positiv korrelation, dock väldigt svag. Samma korrelation återfinns inte i siffrorna för de europeiska företagen.

Då den underliggande datan för samtliga undersökningar, men framför allt IFRS företagen, innehöll outliers (bland IFRS företagen ett mycket litet företag och ett mycket stort), gjordes samtliga tester om för samtliga företag och variabler utan det största och minsta företaget⁵. Resultatet från detta test visar dock inte på några statistiskt signifikanta skillnader från det primära testet.

Baserat på ovan information går inte antagandet om att intäkterna skulle ha ökat mellan de två undersökta åren att stärka, ett antagande som inte heller förstärks av det faktum att många företag själva har skrivit i sina upplysningar att det inte har skett någon förändring. Samtliga företag har dock påverkats av steg två i femstegsmodellen, vilket innebär att varor såsom mobiltelefoner ses som separata prestationsåtaganden (IFRS 15 p. 22), vilket har kunnat innebära att varor som levereras till kunden i början av en kontraktperiod intäktsredovisas redan då. Dock har det visat sig att vissa företag skrivit i sina upplysningar kring hur intäkterna förändrats och att det snarare skett en förflyttning av intäkter från abonnemangen till hårdvaran, vilket kan innebära att intäkterna från hårdvara förvisso var högre i första kvartalet 2018, men att intäkterna från tjänster minskat, vilket kan ha jämnat ut en eventuell förändring. En annan anekdot om förändring i prestationsåtagande kommer från TDC A/S och Frontier Communications Corporation som båda skriver att de nuvarande principerna innebär att startavgifter och liknande ej återbetalningsbara avgifter inte längre ses som separata åtaganden, utan som en del av ett avtal över tid. IFRS 15 specificerar dock inte explicit att en tjänst måste gå att användas separat utan kan vara ett separat åtagande om den går att nyttja tillsammans med andra varor eller tjänster (IFRS 15 p. 22).

Två företag kommenterade även förändringen av hur försäljning till återförsäljare ska redovisas. Ett företag skrev att de inte kan redovisa intäkter innan återförsäljaren har sålt varan och ett annat företag att detta visst går. Då IFRS 15 och ASC 606 i princip är lika beror denna skillnaden inte på olikheter i regelverken. Det handlar om vem som har kontroll över varorna och beror på hur företagens avtal med återförsäljaren ser ut (IFRS 15 B77-78).

Scott et al. (2012) skriver att kassaflödet anses vara "renare" än intäkterna, då kassaflödet inte lika lätt utsätts för manipulation. Baserat på vårt resultat från mätningarna av förändringen i intäkter har vi dragit slutsatsen att det inte skett någon signifikant förändring. Detta stärks av att förhållandet till kassaflöde heller inte har förändrats vilket i sin tur visar på att det inte har skett någon större förändringen i allokeringen av intäkter över perioder, utan att de förändringar som har skett troligtvis har tagit ut varandra på en aggregerad nivå. Korrelationen mellan intäkter (både brutto och netto) samt kassaflöde (både brutto och netto) visar även den på att det finns en starkt samband som inte hade funnits om intäkterna rusat iväg utan påverkan på kassaflödet.

En annan förklaring till varför inga större förändringar verkar ha skett skulle kunna vara att företagen har ändrat och anpassat sina kontrakt så att de kan fortsätta redovisa som förut. Det går i linje med Weaver och Woods (2015) studie som visade att ett problem vid implementering av en ny redovisningsstandard kan vara att företag håller fast vid hur de har redovisat tidigare och försöker hitta genvägar för att underlätta arbetet istället för att utföra

⁵ Storleken avgjordes baserat på posten intäkter

jobbet ordentligt. Artikeln behandlade förvisso införandet av hela IFRS-regelverket, men samma mentalitet hos företagen och de anställda skulle kunna appliceras på införandet av endast en ny standard, i det här fallet IFRS 15 eller IAS 606.

4.2 Upplýsingar

Nedan redovisas resultatet av undersökningen av antal företag som lämnade upplýsingar kring fördelningen av intäkterna i enlighet med upplýsningsrekkommendationerna i IFRS 15 B89.

4.2.1 Upplýsningsrekkommendationerna

För att beräkna ett genomsnitt av antal rekommenderade upplýsingar som fanns i de undersökta företagens kvartalsrapporter gjordes följande beräkningar:

2016: $(31+18+15+1+0+4+9)/38=2,05$ rekommenderade upplýsingar

2018: $(34+22+19+6+0+9+11)/38=2,66$ rekommenderade upplýsingar

Procentuell ökning 2018: $(2,66-2,05)/2,05=30\%$

De 38 undersökta företagen hade i genomsnitt 2,05 av de rekommenderade upplýsingarna från IFRS 15 B89 i sina kvartalsrapporter för 2016 och 2,66 av de rekommenderade upplýsingarna i sina kvartalsrapporter för 2018. Det motsvarar en ökning i antal rekommenderade upplýsingar på 30 % sedan införandet av de nya standarderna.

Resultatet av upplýsningsundersökningen visar att nästa samtliga av alla undersökta företag följde den första rekommendationen gällande typ av vara eller tjänst 2018. Det var bara fyra företag som saknade den informationen. Resultatet påverkades dock inte nämnvärt av införandet av de nya standarderna, upplýsingar kring typ av vara eller tjänst fanns nämligen med i alla undersökta företags rapporter förutom tre sedan 2016, vilket endast är en 10-procentig ökning.

Gällande upplýsingar kring geografisk region förekom de betydligt oftare i rapporter från europeiska företag än i rapporter från amerikanska företag. I de europeiska rapporterna kategoriserades de geografiska regionerna oftast efter länder. I de amerikanska rapporterna var det inget företag som kategoriserade geografisk region efter område eller delstat, de som upplyste om geografisk region delade bara in efter kategorierna "nationell" och "internationell". Anledningen till att de europeiska företagen vi undersökte följde upplýsningsrekkommendationen om geografisk region i större utsträckning än de amerikanska företagen gjorde är förmodligen att de europeiska företagen har verksamhet i flera olika länder i större utsträckning än vad de amerikanska har.

Det var ungefär lika många europeiska och amerikanska företag som lämnade upplýsingar angående marknad eller typ av kund 2016. 2018 var det ytterligare två företag från respektive region som lämnade upplýsingar angående marknad eller typ av kund, vilket är en 25-procentig respektive 29-procentig ökning jämfört med 2016.

Angående upplýsingar gällande typ av avtal var det bara ett enda företag som hade upplýsingar om det 2016. 2018 ökade antalet till fem för europeiska företag och ett för

amerikanska företag. Den vanligast förekommande upplysningen gällande typ av avtal bland de företag som lämnade en upplysning var om avtalet var fast eller rörligt.

Inget av de företag som undersöktes upplyste om avtalets löptid 2016 och inget företag började heller göra det 2018.

Gällande upplysningar kring tidpunkt för överföring av varor eller tjänster fördubblades antalet upplysningar från 2016 till 2018 för de amerikanska företagen och lite mer än fördubblades de för de europeiska företagen. Procentuellt sett skedde det en stor förändring, men totalt sett var det 2018 fortfarande bara 25 % respektive 22 % av företagen totalt som lämnade en sådan upplysning.

Angående upplysningar gällande försäljningskanaler var det dubbelt så många europeiska företag som amerikanska företag som lämnade sådana upplysningar 2016. Det skedde ingen förändring för de amerikanska företagen före och efter införandet av den nya standarden. För de europeiska företagen var det ytterligare två företag som lämnade upplysningar kring försäljningskanaler sedan införandet av den nya standarden.

Den största förändringen i antal företag mellan 2016 och 2018 skedde i Europa för de företag som följer IFRS.

Tabell 6 Antal företag som följde upplysningsrekommendationerna uppdelat på standard och år.

	Typ av vara eller tjänst	Geografisk region	Marknad eller typ av kund	Typ av avtal	Avtalets löptid	Tidpunkt för överföring av varor eller tjänster	Försäljningskanaler
IFRS 2018	17	14	10	5	0	5	8
US GAAP 2018	17	8	9	1	0	4	3
Totalt 2018	34	22	19	6	0	9	11
IFRS 2016	15	11	8	1	0	2	6
US GAAP 2016	16	7	7	0	0	2	3
Totalt 2016	31	18	15	1	0	4	9

4.2.2 Analys av upplysningsrekommendationerna

De 38 undersökta företagen hade i genomsnitt 2,05 av de rekommenderade upplysningarna från IFRS 15 B89 i sina kvartalsrapporter för 2016 och 2,66 av de rekommenderade

upplysningarna i sina kvartalsrapporter för 2018. Det motsvarar en ökning i antal rekommenderade upplysningar på 30 % sedan införandet av IFRS 15 och ASC 606. Ökningen kan förklaras av de nya standardernas krav på att lämna information gällande en disaggregering av intäkterna. Det är dock fortfarande många företag som bara lämnar en eller ett par av de rekommenderade upplysningarna, vilket precis uppfyller kravet enligt IFRS 15 B87 att antalet kategorityper ska anpassas till vad som är relevant för företaget. Enligt IFRS 15 är förslagen på upplysningar som listas i B89 endast rekommendationer på kategorier som anses vara lämpliga. Rekommendationerna är varken uttömmande eller obligatoriska, den finansiella rapporten ska ses i sin helhet (IFRS 15 B89).

Det kan finnas många olika anledningar till varför en del företag försöker hålla nere mängden information de ger ut. En förklaring kan vara att de inte anser att ytterligare upplysningar om disaggregering av intäkter är relevant eller av intresse för läsaren av de finansiella rapporterna eller att vissa av de föreslagna kategorierna inte passar bra för att beskriva deras verksamhet, vilket går i linje med IFRS 15 B87 som säger att antalet kategorityper kan anpassas till vad som är relevant för företaget. Om företaget avger mer information än vad som är relevant eller av intresse för läsaren riskerar rapporten att bli mer rörig och svårläslig än informativ. En annan förklaring kan vara att de har valt andra kategorier som de ansåg passade bättre för deras verksamhet, något som inte har undersökts i den här uppsatsen.

En annan anledning till varför en del av företagen försöker hålla nere informationen de ger ut kan vara att det krävs mycket resurser på att ta fram informationen och att det helt enkelt inte lönar sig för företaget att lägga sina resurser på det. Redan innan standarden trädde i kraft var det många företag i telekombranschen som var kritiska till förändringen, bland annat på grund av att det skulle innebära stora kostnader i form av nya datorsystem för att kunna ta fram informationen till upplysningarna (Comment letter 1, 2012; Comment letter 2, 2012). Ytterligare en anledning kan vara att företaget vill hålla informationen hemlig. När det går bra för företaget kan de vara mer benägna att lämna mer information i form av frivilliga upplysningar än när det går dåligt. Företag kan försöka dämpa skadan under sämre tider genom att hålla informationen man avger till ett minimum och därmed dölja hur dåligt det går. Lang & Lundholm (1993) menar dock att det inte nödvändigtvis finns en positivt relation mellan mängd upplysningar och företagets prestation. Det är många företag som avger mer information under sämre tider av juridiska skäl.

Olika upplysningar är olika relevanta för intressenterna, olika kostsamma att ta fram, olika hemliga och olika känsliga om de skulle hamna i händerna på konkurrenter. Det är förmodligen anledningen till varför fördelningen mellan antal upplysningar per kategori är så spridd. Nästan alla delade upp intäkterna efter typ av vara eller tjänst, medan inget av de undersökta företagen lämnade någon information kring fördelningen av intäkterna mellan avtal med olika löptider. Vår tolkning är att fördelningen mellan olika typer av varor eller tjänster förmodligen är väldigt efterfrågade uppgifter från intressenter. Det är ett vanligt förekommande sätt att dela in verksamheten på och det är oftast väldigt relevant att veta hur det går för företagets olika segment när man reviderar strategin och ska göra nya investeringar. Ju mer information man lämnar ut, desto bättre insyn får intressenter i företaget. Enligt Singhvi & Desai (1971) kan företag som inte lämnar tillräcklig information ha svårt att anskaffa externt kapital på ett effektivt sätt eftersom det är svårare för externa aktörer att värdera dem. En risk med att lämna för mycket information till sina intressenter är att den informationen även kan hamna i händerna på konkurrenterna. Om konkurrenterna får

bättre insyn i företagets strategi, verksamhet och ställning kan de utnyttja deras styrkor och svagheter och därmed sätta företaget i en sämre ställning. Avtalets löptid tror vi är information som är enkel att ta fram, då den redan står i alla kontrakt, men kan vara känslig att dela med sig av. Om det går dåligt för företaget ser det ännu sämre ut om en stor del av deras kontrakt är kortfristiga avtal. Sådan information är även något som konkurrenter skulle kunna utnyttja. Om de ser hur företagets fördelning mellan kort- och långfristiga avtal ser ut kan de anpassa sin strategi därefter och därmed sätta företaget i en sämre position.

Det kan även finnas mer privata motiv till varför ett företag skulle vilja utelämna en del upplysningar. Anställda kan ha ett incitamentsprogram som är kopplat till företagets prestation och då har denne ett ekonomiskt intresse av att företagets finansiella information ska se så bra ut som möjligt. Även ägarna är måna om att företagets finansiella information ska se så bra ut som möjligt så att deras andelar i företaget värderas högt. Kopplat till uppsatsens undersökning var det relativt få som lämnade upplysningar kring försäljningskanaler. Att avge sådan information skulle kunna vara en nackdel för värderingen av företagets prestation och aktie om företaget exempelvis har en hög andel försäljning via omoderna försäljningskanaler som förutspås minska i försäljningsvärde. Vidare kan upplysningar för tidpunkt för överföring av varor eller tjänster vara negativt om företaget har ofördelaktiga leveransvillkor. Även här gäller att upplysningar kring avtalets löptid kan anses negativt av aktieägarna om företaget har en låg andel långfristiga kontrakt. Att ledningen kan ha incitament att undanhålla information på det här sättet är att likna vid ett principal-agent förhållande. Enligt Morris (1987) uppstår principal-agent problemet just när en separering mellan ägande och kontroll, risk och beslutfattande uppstår. Principalen utser en agent för att denne ska utföra vissa uppgifter, men agenten kan ha anledning att undanhålla viss information som inte gagnar denna.

5. Slutsatser

I uppsatsens sista del diskuteras och dras slutsatser kring upptäckterna som gjorts och förslag på fortsatt forskning ges.

5.1 Slutdiskussion

De nya intäcksstandarderna IFRS 15 och ASC 606 har tagits fram som ett samarbete mellan IASB och FASB och syftar till att förenkla jämförelsen mellan europeiska och amerikanska företag. De är i princip identiska och har inneburit förändringar åt samma håll i både Europa och USA. Intäkter en viktig post i redovisningen, då det är ett mått på hur väl företaget kan sälja sina varor och tjänster. Detta har lett till att intäkter är en av de delar som mottagare av finansiell information är mest intresserad av.

Innan standarderna trädde i kraft var det många företag som var kritiska till förändringen, vilket bland annat framkom via inskickade *comment letters*. Vår studie har visat att ur ett kvantitativt perspektiv, med avseende på siffror, hur redovisningen av intäkter har förändrats sedan införandet av den nya standarden. Svaret på den första frågan blir således att majoriteten av de variabler vi undersökt har ökat i absoluta tal mellan åren, dock har få ökningarna varit signifikanta. Ökningarna kan alltså mycket möjligt hänföras till allmän tillväxt

Fråga två besvaras genom resultatet av den kvalitativa delen av studien, den som undersöker upplysningar. Den visar att det har skett en ökning av de undersökta upplysningsrekommendationerna som finns föreslagna i IFRS 15 bilagor med 30%, men det har även varit tydligt att många av dessa redan fanns med i kvartalsrapporterna för år 2016. Den största ökning procentuellt har skett i upplysningen "Tidpunkt för överföring av varor eller tjänster" och "Typ av avtal". Det är fortfarande få företag som redovisar dessa upplysningar, men resultatet visar på att införandet av rekommendationerna kan ha haft en effekt. I motsats till företagets tidigare argumentation visar studiens resultat att inga större förändringar verkar ha skett. En förklaring skulle kunna vara att företagen har ändrat och anpassat sina kontrakt så att de kan fortsätta redovisa som förut.

Hypotesen löd att, den nya femstegsmodellen innebär att vissa typer av hårdvara som levereras till kunder i början av ett kontrakt anses vara egna prestationsåtaganden i sig och därför kommer behöva tas upp direkt och alltså inte tas upp inkrementellt. En möjlig anledning till att detta inte har hänt kan bero på att intäkterna från tjänsten (abonnemanget) tillhörande hårdvaran då minskade tillräckligt för att balansera upp effekten på de ökade intäkterna från hårdvaran, vilket är en tes som stärks av kommentarer från vissa företag.

En annan anledning som kan ha lett till att ingen betydande påverkan har kunnat observerats är mängden företag som undersöks. Då uppsatsen varit begränsad till att endast undersöka noterade telekomföretag så har populationen redan från början varit begränsad. Då många företag inte heller släppte en kvartalsrapport för första kvartalet 2018 eller släppte den för sent för att den skulle kunna räknas med i denna studies resultat så tvingades vi till ett bekvämlighetsurval. Ett sådant urval kan ha påverkat resultatet dels då normalfördelning i urvalet inte kunnat uppnås. Hade en normalfördelning kunnat antas hade säkrare slutsatser kunnat dras om resultatet. Utöver det kan det finnas andra likheter mellan företag som producerar sina kvartalsrapporter relativt tidigt, exempelvis likheter i hur villig man är att dela med sig av upplysningar eller likheter i hur man hanterar vissa typer av intäkter. När det gäller de europeiska företagen så berodde urvalet även på tillgängligheten av datan. Vissa hemsidor var mer eller mindre svårnavigerade och otydliga med när deras kvartalsrapporter skulle publiceras. Saker som lättnavigerade hemsidor och tydlig information kan potentiellt även korrelera med exempelvis stora företag, vilket kan snedvrider resultatet till att bättre spegla stora företag snarare än alla företag inom populationen.

Det kan finnas flera anledningar till att de rekommenderade upplysningarna inte har ökat betydligt mer. Eftersom många av företagen både innan och efter förändringen endast lämnade upplysningar i den mån reglerna krävde kan det tyda på att de inte vill lämna mer information än nödvändigt. Det skulle kunna bero på att de anser att ytterligare information inte är relevant för läsaren, att kostnaden för att ta fram mer information inte överstiger nyttan, att de inte vill att konkurrenter ska kunna dra nytta av informationen eller att de inte vill visa för intressenterna mer detaljerat hur det faktiskt går för företaget.

Vi hoppas att studien har bidragit till att belysa de förändringar som har skett sedan införandet av den nya intäktsstandarderna. Genom att belysa hur telekomföretag har påverkats hoppas vi att andra får upp ögonen för förändringen och undersöker andra branscher. Studien har begränsats till att undersöka vissa resultat påverkats och vissa paragrafer påverkat upplysningar. Vår förhoppning är att denna information kan användas vid utvärdering av införandet, men även av den initiala implementeringen av standarderna. Samtidigt som just

de undersökningar vi gjort kan vara intressanta att repliker ser vi även att framtida undersökningar behandlar andra branscher och även andra aspekter av redovisningen.

5.2 Förslag till fortsatt forskning

Då undersökningen genomfördes innan säsongen för kvartalsrapporter för första kvartalet var slut anser vi att det vore relevant att genomföra samma undersökning vid ett senare tillfälle när det finns ett större urval tillgängligt. Detta skulle bidra till en djupare förståelse för de faktiska konsekvenserna eftersom signifikansnivån skulle öka. Man skulle även kunna utöka undersökningen och undersöka fler branscher än telekombranschen och försöka hitta likheter och skillnader för att få en bredare bild av konsekvenserna av de nya reglerna. En djupare undersökning av upplysningskraven skulle kunna gå djupare in på hur företagens upplysningar förändrades med en annan utgångspunkt än de rekommenderade upplysningarna. Denna uppsats tittade inte heller på marknadseffekterna av de nya standarderna, varför vi uppmanar till sådana studier då det är intressant att se hur marknaden reagerade och hur förändringen matchade marknadens förväntningar. Ytterligare ett förslag till vidare forskning är att titta närmare på ägandet och mängden upplysningar relaterat till principal-agent-teorin. Ett företag eller vissa nyckelpersoner på ett företag kan ha incitament att vinkla den finansiella informationen åt ett visst håll, vilket kan göras med hjälp av de upplysningar man väljer att lämna. Därför vore det intressant att gräva djupare i vilka sorters intäktsupplysningar som det generellt sett finns mer incitament att undanhålla och vilken effekt det får på den finansiella informationen, vilket skulle kunna hjälpa analytiker vid riskbedömning och värdering av företaget och dess prestation.

6. Referenslista

ASC 270-10-50-1a. *Interim reporting*. Norwalk. FASB

ASC 604-10-S99. *Revenue recognition*. Norwalk. FASB

Arya, A., Mittendorf, B., & Ramanan, R. (2017). Synergy between Accounting Disclosures and Forward-Looking Information in Stock Prices. *The Accounting Review*, 92(2), 1.

Ball, R. (2016). IFRS – 10 years later. *Accounting and Business Research*, 46(5), 545-571.

Barnea, A. (1981). Market imperfections, agency problems, and capital structure a review. *Financial Management*, 10(3), 7-22.

Benston, G., Bromwich, M., & Wagenhofer, A. (2006). Principles- versus rules-based accounting standards: The FASB's standard setting strategy. *Abacus*, 42(2), 165-188.

Ciesielski, J., & Weirich, T. (2015). Revenue Recognition: How It Will Impact Three Key Sectors. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 26(3), 31-39.

Comment letter 1. Exposure Draft ED/2011/6 "Revenue from Contracts with Customers". (2012). Deutsche Telekom AG. Hämtad 2018-04-26, från [https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%](https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%2F)

[20Documents%2F245%2FCL002%20-%20Deutsche%20Telekom%20AG%20-%20EFRAG%20DCL%20on%20IASB%20ED-2011-6.pdf](https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F245%2FCL002%20-%20Deutsche%20Telekom%20AG%20-%20EFRAG%20DCL%20on%20IASB%20ED-2011-6.pdf)

Comment letter 2. Re: ED 2011/6 Revenue from Contracts with Customers. (2012).

Telefónica. Hämtad 2018-04-26, från

<https://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FProject%20Documents%2F245%2FCL015%20-%20Telefonica%20-%20EFRAG%20DCL%20on%20IASB%20ED-2011-6.pdf>

Cooke, T. (1989). Disclosure in the Corporate Annual Reports of Swedish Companies. *Accounting and Business Research*, 19(74), 113-12

Deloitte. (2017a). *IFRS 15 — Revenue from Contracts with Customers*. Hämtad 2018-04-10, från <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>

Deloitte. (2017b), *IASB due process*, Hämtad 2018-04-10, från

<https://www.iasplus.com/en/resources/ifrsf/due-process/iasb-due-process>

Deloitte. (2017c), *ASC 606 — Revenue From Contracts With Customers*. Hämtad 2018-04-21, från <https://www.iasplus.com/en-us/standards/fasb/revenue/asc606>

Denscombe, M. (2010). *Good Research Guide: For small-scale social research projects (4th ed.)*. Berkshire: McGraw-Hill Education.

Dichev, Ilia D. (2008). On the balance sheet-based model of financial reporting.(Report). *Accounting Horizons*, 22(4), 453-470.

EY. (2017a). *Financial reporting developments*

A comprehensive guide - Accounting changes and error corrections. Global: EY.

EY. (2017b). *Technical Line FASB — final guidance How the new revenue standard affects telecommunications entities*. Global: EY.

EY. (2017c). *Applying IFRS Presentation and disclosure requirements of IFRS 15*. Global: EY.

FASB. (2018). *Accounting standards updates-Effective dates*. Hämtad 2017-04-19, från <http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1218220137102>.

FASB (2014). *Revenue from Contracts with Customers (Topic 606)*. Norwalk, CT: FASB

FASB (u.å.) *Standard-settings process*, Hämtad 2018-04-10, från

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1351027215692>

Fields, Lys, & Vincent. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 255-307.

Föreställningsramen 70a. Resultat (2017). London: IASB

- Glover, J., & Ijiri, Y. (2002). "Revenue Accounting" in the Age of E-Commerce: A Framework for Conceptual, Analytical, and Exchange Rate Considerations. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 13(1), 32-72.
- Graham, Harvey, & Rajgopal. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1), 3-73.
- Gröjer, J. (2002) *Grundläggande redovisningsteori*. Lund: Studentlitteratur.
- IASB. (2016). *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*. London: IASB foundation
- IFRS. (2018). *IFRS 9 and IFRS 15 are now effective*. Hämtad 2018-04-19, från <http://www.ifrs.org/news-and-events/2018/01/ifrs-9-and-ifrs-15-effective-this-year/>
- IFRS. (2008). *Is IFRS That Different From U.S. GAAP?* Hämtad 2018-04-11, från <https://www.ifrs.com/overview/General/differences.html>
- Jaggia, S., & Kelly, A. (2013). *Business statistics : Communicating with numbers*. New York, NY: McGraw-Hill/Irwin.
- Jensen, & Meckling. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Klammer, & Reed. (1990). Operating cash flow formats: Does format influence decisions? *Journal of Accounting and Public Policy*, 9(3), 217-235.
- KPMG. (2016a). *Revenue Issues In-Depth*, Second edition, IFRS and US GAAP. Global, US: KPMG.
- KPMG. (2016b). *Revenue for Telecoms - Issues In-Depth*. Global: KPMG.
- Lang, M., & Lundholm, R. (1993). Cross-Sectional Determinants of Analyst Ratings of Corporate Disclosures. *Journal of Accounting Research*, 31(2), 246-271.
- Malterud, K., & Midenstrand, M. (2009). *Kvalitativa metoder i medicinsk forskning : En introduktion (2. uppl. ed.)*. Lund: Studentlitteratur.
- Marton, J., Lundqvist, P. och Pettersson, A.K. (2016). *IFRS – i teori och praktik (4:e upplagan)*. Sanoma utbildning: Stockholm.
- Moore, M., & Buzby, S. (1972). The Quality of Corporate Financial Disclosure: A Comment. *The Accounting Review*, 47(3), 581-584.
- Morris, R. (1987). Signalling, Agency Theory and Accounting Policy Choice. *Accounting and Business Research*, 18(69), 47-56.
- Doyle, C. (2016). Secondary data. *A Dictionary of Marketing*, A Dictionary of Marketing.

Patel, R., & Davidson, B. (2011). *Forskningsmetodikens grunder : Att planera, genomföra och rapportera en undersökning* (4., [uppdaterade] uppl. ed.). Lund: Studentlitteratur.

PWC. 2017. *Revenue from contracts with customers*, global edition. Hämtad 2018-04-19, från från <https://www.pwc.com/us/en/cfodirect/publications/accounting-guides/revenue-recognition-accounting-financial-reporting-guide.html>

Roychowdhury, S., & Sletten, E. (2012). Voluntary Disclosure Incentives and Earnings Informativeness. *The Accounting Review*, 87(5), 1679-1708.

Schober, P. A., Boer, C., & Schwarte, L. (2018). Correlation Coefficients: Appropriate Use and Interpretation. *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763-1768.

Scott, I., & Callahan, Carolyn M. (2012). *Accounting and Auditing Enforcement Releases: Cash Flow Evidence Associated with Revenue Recognition Fraud*, ProQuest Dissertations and Theses.

Stigler, G. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213-225. s. 214.

Singhvi, S., & Desai, Harsha B. (1971). An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure. *The Accounting Review : A Journal of the American Accounting Association*, 46(1), 129-138.

Tidningen Balans (2015). *Vad är priset för principiell konsekvens?*. Hämtad 2018-04-10, från <https://www.tidningenbalans.se/kronika/vad-ar-priset-principiell-konsekvens/>

Tidningen Balans (2016a) *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers – ny grund för intäktsredovisning*. Hämtad 2018-04-20, från <https://www.tidningenbalans.se/fordjupning/ifrs-15-revenue-contracts-customers-ny-grund-intaktsredovisning/>

Tidningen Balans (2016b) *Implementering av IFRS 15 – utökade upplysningskrav!*. Hämtad 2018-04-16, från <https://www.tidningenbalans.se/wp-content/uploads/2016/04/Implementering-av-IFRS-15-utokade-upplysningskrav.pdf>

Wagenhofer, A. (2014). The role of revenue recognition in performance reporting. *Accounting and Business Research*, 44(4), 349-379.

Weaver, L., & Woods, M. (2015). The Challenges Faced by Reporting Entities on Their Transition to International Financial Reporting Standards: A Qualitative Study. *Accounting in Europe*, 12(2), 1-25.