

# Kapitel 3 Problem och svårigheter med företagets ekonomiska modell.

## Innehåll

- 3.1 Hur bestämmer man värdet på en tillgång?
- 3.2 Vad ska räknas som en tillgång?
- 3.3 Vad ska ingå i företagets skulder?
- 3.4 Skenaffärer
- 3.5 En stryktålig modell
- 3.6 Kompletteringar till den ekonomiska modellen
- 3.7 Andra definitioner och synsätt på den ekonomiska modellen
  - 3.7.1 Kostnader och intäkter
  - 3.7.2 Utgifter och inkomster
  - 3.7.3 Kapitalanvändning och kapitalanskaffning

Framställningen hittills kan ha gett intryck av att företagets ekonomiska modell är ett rätlinjigt och okomplicerat sätt att beskriva företagets ekonomiska situation. Det är en felaktig bild, det finns många tveksamheter och oklarheter inbyggda i modellen. I det här kapitlet ska vi belysa några av problemen och svårigheterna.

Innan vi studerar problemen behöver vi förtydliga den miljö där den ekonomiska informationen används. Siffrorna produceras i större företag av företagsledningen med bistånd av tjänstemän anställda av företagsledningen, och konsumeras av ägare utanför företaget, banker, leverantörer, kunder, anställda, Skatteverket och andra myndigheter. Det finns risk att företagsledningar ibland försöker försköna företagets ekonomiska situation och i andra situationer försöker dölja delar av företagets lönsamhet för att exempelvis inte behöva betala så mycket i skatt.

Sveriges Riksdag har insett problemet och tvingar större företag att själva betala revisorer för att som utomstående granska företagets ekonomiska information. För att företagets ekonomiska modell ska kunna fungera bra i en miljö med misstankar om manipulation har man som en del av begreppet god redovisning ställt krav som på fackspråk kallas *verifierbarhet*:

### *Verifierbarhet:*

Siffrorna i den ekonomiska modellen ska vara kontrollerbara och oberoende granskare ska komma fram till snarlika siffervärden.

Kravet på *verifierbarhet* kommer ibland i konflikt med kravet på *prognosrelevans*. Hur avvägningen mellan motstridiga krav ska göras beror på den aktuella situationen, men i de flesta fall vinner kravet på *verifierbarhet*. Lite förenklat uttryckt gör man ofta följande val:

Hellre en siffra som är säker och kontrollerbar men som har mindre bra prognosrelevans, än en manipulerbar siffra med god prognosrelevans.

## 3.1 Hur bestämmer man värdet på en tillgång?

Om du frågar gemene man vad hennes lägenhet är värd, kommer de flesta att tänka i banor som, "Vad fick grannen när han *såld* sin lägenhet?" Om du vill värdera din bil på någon webbsajt så blir svaret hur mycket du kan få när du *säljer* bilen. De flesta tittar framåt och värderar tillgången till det pris vi skulle få om tillgången säljs. Företagens ekonomiska modell har som grundregel att titta bakåt när man bestämmer värden:

*Principen om anskaffningsvärde:*

En tillgång är värd vad vi betalade när vi köpte tillgången, (minus avskrivning om tillgången används flera år).

Praxis i företagen är att tillgångar är värda vad man betalat vid inköpet. Varor i lager värderas till inköpspris och köper man en maskin så är den värd lika mycket som inköpspriset. Vid första påseende kan det tyckas vara en rimlig värderingsprincip, men den har några klara brister.

Om vår inköpare är en dålig förhandlare och sluter ett avtal om inköp av en förpackningsmaskin till priset 1 400 tkr, så kommer vi att ta upp maskinen som en tillgång värd 1 400 tkr.

Om vi senare behöver ytterligare en förpackningsmaskin och en skickligare förhandlare lyckas köpa en likvärdig maskin för 1 300 tkr, så kommer företaget att svara med att ta upp den andra maskinen i balansräkningen till ett värde på 1 300 tkr. Två olika värden på likvärdiga maskiner.

En dålig förhandlare ger alltså högre tillgångsvärden i företaget än en bra förhandlare. Det känns som en tveksam värderingsprincip. Ett annat exempel på att principen att värdera tillgångar till inköpspris blir missvisande kan vara det här:

Vårt företag köpte för tio år sedan en industritomt utanför Göteborg för 900 tkr. Marknadsvärdet för denna tomt uppskattas idag till 4,5 mkr.

I företagets senaste balansräkning är tomten upptagen som en tillgång värd 900 tkr. Visst är det en dålig värdering när banken ska göra prognoser över företagets förmåga att betala räntor och amorteringar på lån.

Det finns mängder av argument för åsikten att tillgångar värderade till marknadspris skulle ge bättre möjligheter för intressenter att göra prognoser för företagets framtid. Men här tar principen om verifierbarhet över. När en revisor kommer för att granska företagets värderingar är det mycket enklare att bekräfta en värdering till inköpspris, för där finns det kvitton på inköpspriset. Att som revisor granska vad en tillgång skulle kunna säljas för är en betydligt svårare uppgift. För att säkerställa verifierbarheten har man därför valt som grundregel att företagen ska värdera sina tillgångar till inköpspris. En sämre värdering ur prognossynpunkt men en värdering som är svårare att manipulera.

Vissa företag har valt att minska nackdelarna med värdering till inköpspris genom att komplettera den information som finns i resultaträkning och balansräkning med att i löpande text berätta för utomstående om marknadsvärden för vissa tillgångar. Dessutom har lagstiftning och normer öppnat för att i speciella situationer värdera tillgångar till marknadsvärde. Mer om detta andra böcker.

## 3.2 Vad ska räknas som en tillgång?

Vi har tidigare definierat en tillgång som *allt vad företaget kontrollerar som har ett värde*. Att pengar, fordringar, lager och fastigheter är tillgångar är alla överens om, men testa vad du själv tycker om följande poster. Är de tillgångar för företaget eller inte?

- Ett välrenommerat varumärke.
- Att företaget har en välfungerande organisation och finns på många marknader.
- Att företagets personal har god utbildning och verkar i en stimulerande arbetsmiljö.

Om du vore anställd på ett investmentbolag och din arbetsuppgift var att leta efter bolag som kan vara lämpliga att köpa upp, skulle du förmodligen betrakta de tre punkterna som viktiga och betydelsefulla när du skulle ge ett förslag på vilket pris investmentbolaget ska betala för att köpa företaget.

Det är värt att betala ett pris för ett välrenommerat varumärke därför att det kan ge stora försäljningsvolymerna och ger goda möjligheter att sälja varor och tjänster till ett högre pris än konkurrenterna. En välfungerande organisation på många marknader kan motivera ett högre pris på bolaget därför att vi snabbt kan lansera nya produkter på många marknader utan dyr omorganisation. Kunnig och engagerad personal är definitivt ett värde för företaget och ökar möjligheterna att genomföra goda affärer i framtiden.

Vid ett uppköp av ett företag skulle dessa tre punkterna räknas med som tillgångar i företaget. Trots detta finns ingen av de tre punkterna med i balansräkningen hos uppköpskandidaten. Företagens ekonomimodell säger alltså NEJ till att varumärken, bra organisation och välutbildad personal är tillgångar, de ska inte finnas med i balansräkningen.

Att företagets personal inte är en tillgång i modellen motiveras ibland lite slarvigt med att företaget inte har kontroll över personalen, de kan ju säga upp sig och lämna företaget. Personligen tycker jag att det är ett svagt argument. Visst är det sant att företaget inte kan hindra uppsägningar, men de flesta kommer frivilligt till jobbet även i fortsättningen. Ett starkare argument för att utesluta varumärken, bra organisation och personal från balansräkningen är återigen bristande *verifierbarhet*.

Företagsledningen kan ha en uppfattning om personalens värde, hela idén med individuell lönesättning bygger ju på att ledningen har en uppfattning om vars och ens värde för företaget. Men det finns inga kvitton på dessa värden, en utomstående revisor på besök har små möjligheter att kontrollera de värden ledningen skulle uppge. Lägga märke till skillnaden i idrottsklubbar som drivs i bolagsform. AIK Fotboll AB tar upp sina spelare som en tillgång och värdet på respektive spelare är vad bolaget betalt vid övergången. Här finns ett kvitto som revisorn kan granska och då accepterar modellen spelaren som en tillgång som avskrivs över kontraktstiden. En egen spelare som fostrats i ungdomsverksamhet och juniorlag och nu tagit steget upp till A-laget finns däremot inte med som tillgång. Här finns inget kvitto och revisorn vill inte ge sig in på att bedöma spelarens värde på basis av insatserna under säsongens matcher. Nyckeln är alltså verifierbarheten via en affärstransaktion mellan olika parter där det finns ett kvitto.

Detsamma gäller varumärken som tillgång. Köpta varumärken är en tillgång för där finns kvittot, egna utarbetade varumärken är inte en tillgång för där saknas kvittot. Varken Apple, Google eller Tesla har med sitt eget varumärke som en tillgång i sina balansräkningen.

Balansräkningar i företagets ekonomiska modell bortser alltså från vissa tillgångar därför att det saknas objektiva och verifierbara papper på tillgångens värde. Det är en nackdel och en brist i

modellen, men lagstiftning och praxis har accepterat denna brist för att minska risken för att manipulerade värden ska finnas med som tillgångar i företagets balansräkning.

### 3.3 Vad ska ingå i företagets skulder?

Vi har tidigare definierat företagets skulder som *åtaganden att i framtiden betala till utomstående*. Vid första påseende kan det förefalla vara en klar och tydlig definition. Tyvärr finns även här en glidande skala där vissa åtagande räknas som skulder och andra åtaganden lämnas utanför balansräkningen. Problemet med skulder är att det kan finnas olika grader av sannolikhet för *om* och *när* företaget är skyldigt att betala för åtaganden.

Har företaget köpt in en vara eller tjänst och fått en faktura så har man ett åtagande där man måste betala och tidpunkten för betalningen framgår av fakturan. Om leveransen stämmer med vad vi beställt finns inga oklarheter och skulden ska finnas med som Leverantörsskulder i balansräkningen.

En lite mer oklar situation uppstår om vårt företag gett en tvåårig garanti för en vara som vi sålt. Företaget har ett åtagande att reparera varan eller ta tillbaka varan och återbetala pengarna. Detta åtagande är en skuld. Men problemet är att det finns en osäkerhet om hur ofta vi får klagomål under den tvååriga garantitiden. Det är inte troligt att alla varor vi sålt behöver repareras eller återköpas, men erfarenhetsmässigt vet vi att det förekommer "måndagsexemplar" bland de varor vi sålt.

Här har lagstiftning och praxis valt att luta sig mot erfarenhetssiffror. Företaget ska beräkna hur stor andel av liknande varor som tidigare blivit garantiärenden, och använda dessa andelar för att beräkna vilka utbetalningar för garantier som gissningsvis kommer att behövas för de varor man sålt under året. Det sannolikhetsberäknade beloppet ska tas med i balansräkningen som en skuld. För att markera att skulden är beräknad på basis av sannolikheter ska den visas i balansräkningen under en särskild rubrik, *avsättningar*.

#### *Avsättningar:*

Skulder där det är oklart **när** eller **hur mycket** företaget ska betala, ska finnas med som skulder men sättas under rubriken avsättningar.

I företagets ekonomiska modell vållar avsättningar inga problem. De behandlas som alla andra skulder. Om avsättningar ökar och inga andra skulder eller tillgångar ändras så registreras detta som en kostnad. Om avsättningar minskar och inga andra skulder eller tillgångar ändras så registreras detta som en intäkt.

Det finns åtaganden att i framtiden betala pengar som inte ska erkännas som skulder därför att sannolikheten att vårt företag måste betala är mycket låg. Typexemplet är att företaget tecknat en borgensförbindelse för ett närstående bolag. Åtagandet innebär att om det närstående bolaget inte kan betala tillbaka ett lån, så har banken rätt att kräva att vårt företag betalar skulden. I normala fall anses sannolikheten för att vi måste betala vara så låg att detta åtagande inte ska tas med som skuld i balansräkningen. Däremot säger lagstiftning och praxis att företaget ska upplysa intressenterna om detta åtagande genom att vid sidan om balansräkningen uppge det maximala belopp vi skulle kunna behöva betala som *ansvarsförbindelser*.

#### *Ansvarsförbindelser:*

Åtaganden där sannolikheten att vårt företag behöver betala är mycket låg.

Ansvarsförbindelser ingår inte i den ekonomiska modellen. Om ansvarsförbindelserna ökar så innebär det ingen kostnad och vice versa för minskningar. Ansvarsförbindelser finns enbart med som en extra upplysning till intressenterna och påverkar inte företagets resultat.

### 3.4 Skenaffärer

Ett annat problem med företagets ekonomiska modell är att det kan vara svårt att avgöra vad en händelse innebär i termer av ändrade tillgångar eller skulder, framför allt om företagsledningarna väljer ett juridiskt upplägg på en affär som inte stämmer med den ekonomiska substansen i vad som hänt. Ett exempel på detta är det som på fackspråk kallas *finansieell leasing*. Företagsledningarna upptäckte att de kunde försköna vissa siffror i den ekonomiska modellen med följande upplägg på en investering i en ny maskin:

Företaget behöver en ny maskin och kontaktar en maskinleverantör. När man bestämt utformning och pris kontaktar företagsledningen ett leasingbolag som köper den aktuella maskinen och hyr ut maskinen till vårt företag. Hyresavtalet sträcker sig över maskinens hela livslängd och kan inte sägas upp.

Rent formellt så betalar vårt företag hyror under de kommande åren och dessa blir kostnader i den ekonomiska modellen. Men många tyckte att den bilden blev missvisande. Företaget har skrivit på ett avtal som tvingar företaget att betala maskinhyra under en lång tid framåt, och det åtagandet syns inte i de ekonomiska rapporterna. Sedan några år tillbaka har normgivare inom redovisningsområdet utfärdat föreskrifter att företagen ska behandla liknande händelser utifrån den ekonomiska substansen i affären även om händelsen har fått en annan formell utformning. I den aktuella affären ska företaget redovisa som om man fått ett lån från leasingbolaget och själv köpt maskinen. Vårt företag ska göra avskrivningar på maskinen och den formella hyra man betalar ska räknas om till ränta och amortering på skulden till leasingbolaget. Utan liknande regler kan företagsledningarna manipulera siffrorna i den ekonomiska modellen.

### 3.5 En stryktålig modell

Som du sett i föregående avsnitt kan man rikta välgrundad kritik mot hur företagets ekonomiska modell beskriver verkligheten, och det finns risker att kreativa företagsledningarna försöker manipulera modellen. Men modellen har använts i flera hundra år och har tjänat intressenter och samhällen väl. Modellen ger inte den sanna bilden av företagets ekonomiska situation, men den ger ofta en hyfsad approximation av den svårfångade verkligheten.

Det har framlagts förslag om att företagen ska övergå till en mer penningbaserad modell. Där skulle man kunna undvika de besvärliga frågorna om hur tillgångar och skulder ska värderas och den ännu svårare frågan om vad som ska räknas som tillgångar. Möjligheterna för företagsledningarna att manipulera modellen skulle då minska.

Hittills har inte dessa förslag vunnit något brett gehör. Att närma sig privatlivets penningfokus skulle ge säkrare siffror, men till priset av att siffrorna blir sämre när man ska försöka dra ut trender in i framtiden. Här tar kravet på prognosrelevans över önskemål om verifierbarhet. Visst kan det vara bra att få säkra och stabila siffror om vad **som har hänt**, men de flesta intressenter är mer intresserade av siffror som kan ge vägledning kring **vad som kommer att hända** i företaget.

Du kommer att få god avkastning på den tid du lägger ned på att studera företagets ekonomiska modell. Det kommer att krävas eftertanke och att du tillämpar dina kunskaper i övningar och

seminarieuppgifter. Men oavsett vad du arbetar med, kommer arbetsgivare att uppskatta dina kunskaper och förståelse för hur olika händelser mäts och påverkar företagets ekonomi.

### 3.6 Kompletteringar till den ekonomiska modellen

Den ekonomiska modellens slutresultat, resultaträkning och balansräkning kompletteras ofta med andra uppgifter som också kan vara underlag för intressenternas prognoser för framtiden.

I en *förvaltningsberättelse* kan företagsledningen berätta om det gångna året i löpande text, och även nämna viktiga händelser som inträffat efter bokslutsdagen.

Ett komplement som på ytan kan se ut att tillhöra den ekonomiska modellen är *kassaflödesanalysen*. Här närmar sig företagen privatlivets penningmodell och beskriver pengar in och pengar ut för olika verksamhetsområden. Kassaflödesanalysen använder ofta termer från resultat- och balansräkningar, men här har man helt släppt tanken på att mäta förändringar av alla tillgångar och skulder för att få fram ett resultat. Fokus ligger helt och hållet på pengar och slutprodukten *årets kassaflöde* är nettot mellan alla inbetalningar och alla utbetalningar under året. Mer om kassaflödesanalysen finns i kapitel 5.

### 3.7 Andra definitioner och synsätt på den ekonomiska modellen

#### 3.7.1 Kostnader och intäkter

Du kommer att möta personer som använder en annan språklig dräkt när man definierar kostnader och intäkter:

*Kostnader = Förbrukning av resurser under året*  
*Inkomster = Ersättning för prestationer under året*

Att använda termen *förbrukning av resurser* för kostnader som innebär minskade tillgångar kan vara tydligt och bra. Att kalla årets värdeminskning av en maskin för förbrukning känns klockrent. Att kalla lagerminskningen vid en försäljning för förbrukning är språkligt lite mer tveksamt, men fullt begripligt.

Kostnadsdefinitionen *förbrukning av resurser* blir mer problematisk när kostnaden uppstår därför att skulder ökar. Tänk dig att ett företag tagit ett lån i Euro och att skulden ökat under året därför att valutakursen mellan svenska kronor och Euro har ökat. Här blir definitionen att kostnader är förbrukning av resurser mer svårförståelig, vad är det som har förbrukats? Använd gärna tanken att kostnader är förbrukning av resurser, men blir du tveksam om en händelse innebär kostnad, så kom ihåg grunddefinitionen att kostnader uppstår om nettot mellan tillgångar och skulder har minskat.

Att intäkter kan beskrivas som *ersättning för prestationer* är naturligtvis korrekt, och fungerar bra när företagets prestation är att sälja varor och tjänster. Men även här blir det språkligt lite mer oklart när intäkter uppstår därför att skulder minskat utan att någon tillgång minskat. Vi kan använda samma exempel och åter anta att vårt företag har ett lån i Euro och att den svenska kronan blivit starkare under året. Vid årets slut översätter företaget skulden från Euro till kronor och ser då att skulden minskat. Den skuldminskningen är en intäkt därför att ingen tillgång minskat, men språkligt är det lite krystat att beskriva det som hänt som en ersättning för en prestation.

### 3.7.2 Utgifter och inkomster

En annan variant på definitionerna på kostnader och intäkter är:

Kostnader = *Periodiserade utgifter*  
Intäkter = *Periodiserade inkomster*

Även dessa definitioner är korrekta, men kräver i sin tur definitioner av begreppen *periodisering*, *utgift* och *inkomst*. Tyvärr finns det en rad olika innebörder i dessa ord:

- Skatteverket begär att företag ska lämna en deklARATION som visar företagets resultat, men kallar denna deklARATION för *inkomstdeklARATION*. Här används ordet *inkomst* synonymt med begreppet resultat.
- I dagligt tal används ibland utgifter som synonymt med kostnader och inkomster som synonymt med intäkter.

För att den här definitionen av kostnader och intäkter ska vara korrekt måste utgifter och inkomster definieras på följande sätt:

Utgifter = *Priset på varor och tjänster som företaget köpt in*  
Inkomster = *Priset på varor och tjänster som företaget sålt*

Termen *periodisering* betyder att utgifter för sådant som företaget köpt in ska justeras till vad av det inköpta som använts/förbrukats under det aktuella året. Om företaget köpt in varor som finns kvar i lager när året är slut ska utgiften justeras till kostnad genom att minskas med det som finns kvar, dvs detsamma som vi gjort när vi hävdade att inköpta varor som finns kvar i företaget inte är en kostnad eftersom nettot mellan tillgångar och skulder inte ändrats. Tillgången Lager ökar men skulden Leverantörsskulder ökar lika mycket för de varor som finns kvar.

Du kan använda den här definitionen av kostnader och intäkter om den underlättar din förståelse av företagets ekonomiska modell, men kom ihåg att:

Inkomster minus utgifter är ett meningslöst belopp

Skillnaden mellan inkomster och utgifter är varken förändring av pengar eller företagets resultat. Ingen använder inkomster minus utgifter för att bedöma företagets framtid. I diskussioner om budgeten i kommuner och stat kan du ibland höra uttryck som att *inkomster och utgifter måste gå ihop*, men när du studerar företag ska du aldrig använda detta uttryck. Skriv och säg att intäkter och kostnader måste gå ihop om du menar att företaget inte ska gå med förlust.

### 3.7.3 Kapitalanskaffning och kapitalanvändning

Ordet kapital kan vara användbart vid sammanträden där du inte riktigt vet vad du ska säga. Det är aldrig fel att komma med inlägget: "*Det är viktigt att tänka på effekterna på vårt kapital*". Kapital tillhör de ord som kan ha många betydelser:

- Kapital kan betyda tillgångar.
- Kapital kan betyda skulder.
- Kapital används för humankapital, förtroendekapital, miljökapital och liknande.

Tvetydigheten i begreppet kapital framgår också när man beskriver att tillgångarna i balansräkningen visar *kapitalanvändningen* och eget kapital och skulder beskriver *kapitalanskaffningen*. Att listan över tillgångar beskriver hur företaget använt kapital känns rimligt, och att kalla skulder för kapitalanskaffning är också logiskt. Lite otydligare blir det att det egna kapitalet också ingår i kapitalanskaffningen. Nyemissioner kan ses som att företaget anskaffat kapital från ägarna, men att vinster som inte delas ut kallas kapitalanskaffning känns mer tveksamt. Här består "anskaffningen" av att verksamheten gått med vinst, det är företagets egen verksamhet som anskaffat kapitalet.

Vilket språkbruk man vill använda kan vara en smaksak, så använd kapitalbegreppet om det ger dig en tydligare bild av företagets ekonomi.

### 3.7.4 Andra språkbruk

Kärt barn har ofta många namn. Grundtanken i det vi här kallat företagen ekonomiska modell:

- Att mäta tillgångar och skulder.
- Att registrera ändringar av nettot mellan tillgångar och skulder som intäkter och kostnader.

kan i andra sammanhang beskrivas som att vi tillämpar *bokföringsmässiga grunder* eller att vi följer *kongruensprincipen*. I huvudsak tillför dessa två begrepp inget nytt, utan är bara andra ord för att beskriva samma sak som vi behandlat.

Praxis i företagen är att följa anskaffningsprincipen, d.v.s. att värdera tillgångar till inköpspris. Detta beskrivs i vissa böcker som att företagen följer principen om historisk kostnad (eng. Historical Cost). Man menar samma sak men använder en annan term. *Historisk* avser inga långa tidsperspektiv, utan syftar på inköpstillfället. Ordet *kostnad* avser inte minskning av nettot mellan tillgångar och skulder, utan här används kostnad som i vardagsspråket, d.v.s. som synonym för priset vid ett inköp.