



**Institutionen för Ekonomi**  
**HT- 2003**

**Kandidatuppsats i Företagsekonomi**

# **Revisorns roll i nystartade företag**

**Författare:**

Martin Andersson  
Magnus Nilsson  
Christian Svensson

**Handledare:**

Sven-Olof Yrjö Collin

---

## FÖRORD

---

Med denna uppsats avslutar vi tre och ett halvt års utbildning vid ekonomiska institutionen på Kristianstad Högskola.

Uppsatsen motsvarar 10 högskolepoäng och är skriven hösten 2003.

Det har varit givande och lärorikt att skriva denna uppsats. Det har gett oss en insikt i nyföretagarnas situation och deras problemområden där revisorns rådgivning utgör en betydande roll. Uppsatsen hade inte varit möjlig att genomföra utan alla personer som hjälpt och stöttat oss under arbetets gång. Vi skulle därför vilja tacka följande personer. Ett stort tack till alla företag och alla revisorer för deltagande i våra intervjuer och för att ni låtit oss ta en del av er dyrbara tid. Ett särskilt tack riktas till vår handledare docent Sven-Olof Yrjö Collin för att ha givit oss den vägledning som varit nödvändig vid författandet av denna uppsats.

Vi har haft både roliga och arbetsamma stunder tillsammans under den tid vi skrivit uppsatsen. Vi kommer att minnas denna tid!

Kristianstad, Januari 2003

---

Martin Andersson

---

Magnus Nilsson

---

Christian Svensson

---

## **ABSTRACT**

---

In the public debate, the auditor independence is often discussed and how that might be affected by his role as a counsellor to and auditor of a company. We wanted to examine in what areas the auditor contributes with guidance and get an idea of how this might affect the auditor's independence in relation to a newly formed company. We chose to examine newly formed companies since we haven't found any previous studies of this combination, auditor/newly started business.

The purpose with our essay has been to examine role of an auditor in newly started companies. We have found the most common problem areas that the companies experience and also in which areas the auditor contributes with guidance. We used qualitative interviews of three auditors and the owners of three companies to investigate the relation between the auditors and the companies. We found and describe a number of aspects that distinguish the auditor's role in the companies.

The result of the investigation shows that there is a gap in expectations between the auditors and the companies. The auditors solution on this problem is to constant inform the company managers about the auditor's role. The investigation also showed that the fee charged by the auditor and the independence requirement were two factors that affect the company's demands for guidance. We believe that these obstacles can be solved in the essay we make some suggestions on how these problems may be solved.

---

## SAMMANFATTNING

---

I den allmänna debatten om revisorer diskuteras bl.a. revisorns oberoende och hur det kan påverkas av revisorns roller som rådgivare till och granskare av ett företag. Vi ville undersöka inom vilka områden revisorn bidrar med rådgivning och få en uppfattning om hur detta eventuellt kunde påverka oberoendet mellan revisorn och ett nystartat företag. Vi valde att undersöka nystartade företag då vi inte funnit några tidigare studier på just den här kombinationen, revisor/nystartat företag.

I vårt syfte att undersöka revisorns roll i nystartade företag har vi tagit reda på de vanligaste problemområdena, som nystartade företag upplever, och i vilken mån revisorerna hjälpt till som rådgivare. Undersökningen genomfördes med hjälp av intervjuer där respondenterna bestod av tre revisorer och ägarna till tre nystartade företag. Vi använde ett kvalitativt tillvägagångssätt för att finna svaren. Detta ledde till att vi hittade och har redogjort för ett antal tongivande drag, som utmärker revisorns roll i nystartade företag.

Resultatet av undersökningen visar att det finns ett förväntningsgap mellan revisorerna och de nystartade företagen. Revisorernas lösning på problemet var att ständigt informera de nystartade företagen om deras roller i företaget. Undersökningen påvisade även att revisorns arvode och revisorns oberoendekrav var två faktorer som påverkade de nystartade företagens efterfrågan på rådgivning. Vi anser att dessa hinder kan lösas och ger därför förslag i uppsatsen hur man kan lösa dessa problem.

---

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

---

<b>1.</b>	<b>INLEDNING .....</b>	<b>1</b>
1.1	Problembakgrund .....	1
1.2	Problemdiskussion .....	2
1.3	Syfte .....	3
1.4	Disposition .....	4
<b>2.</b>	<b>TEORETISK METOD .....</b>	<b>5</b>
2.1	Uppsatsens metod .....	5
2.2	Vetenskapligt angreppssätt .....	6
2.3	Kapitelsammanfattning .....	6
<b>3.</b>	<b>TEORI.....</b>	<b>7</b>
3.1	Revisorns roll.....	7
3.2	Förväntningar på revisorn .....	8
3.3	Revisorns oberoende .....	9
3.4	Analysmodellen .....	10
3.5	Åtgärder som kan balansera hot .....	13
3.6	Är revisorns oberoende ett problem i mindre företag? .....	13
3.7	Problemområden för nystartade företag .....	13
3.7.1	Skatterådgivning .....	14
3.7.2	Redovisningssystem .....	15
3.7.3	Nätverk .....	16
3.7.4	Budgetering/ Kalkylering .....	16
3.7.5	Administration .....	17
3.7.6	Marknadsföring .....	17
3.7.7	Kapital/finansiering .....	18
3.7.8	Lokal .....	18
3.8	Kapitelsammanfattning .....	18
<b>4.</b>	<b>EMPIRISK METOD .....</b>	<b>20</b>
4.1	Metodval .....	20
4.2	Operationalisering .....	21
4.3	Datainsamling .....	22
4.4	Urval .....	24
4.5	Kapitelsammanfattning .....	24
<b>5.</b>	<b>EMPIRISK ANALYS.....</b>	<b>26</b>
5.1	Skatterådgivning .....	26
5.2	Redovisningssystem .....	27
5.3	Nätverk .....	28
5.4	Budget/kalkylering .....	29
5.5	Administration .....	31
5.6	Marknadsföring .....	32
5.7	Kapital/finansiering .....	33
5.8	Lokal .....	34
5.9	Förväntningsgap .....	35
5.10	Revisorns oberoende i nystartade företag .....	36
5.11	Kostnad för rådgivning .....	37
5.12	Personal .....	38
5.13	Sammanfattande analys .....	39

<b>6.</b>	<b>SLUTSATSER.....</b>	<b>42</b>
6.1	Förslag till fortsatt forskning.....	45
	<b>KÄLLFÖRTECKNING .....</b>	<b>46</b>
	<b>Bilaga 1-5 .....</b>	<b>50</b>

---

# 1. INLEDNING

---

*I detta inledande kapitel redogör vi för uppsatsens problembakgrund som leder oss fram till vår problemdiskussion och syftet med uppsatsen. Vi avslutar kapitlet med en översikt av uppsatsens disposition.*

---

## 1.1 Problembakgrund

Synen på småföretag har förändrats kraftigt under de senaste decennierna. Under 1960-talet var det företagsjättarnas tid och debatten som fördes av dåtidens forskare och politiker handlade mest om stordrifts fördelar och de stora företagens konkurrenskraft (Johannisson & Lindmark, 1996). Enligt Johannisson & Lindmark (1996) handlade debatten om att man inte såg de nystartade företagen som något framtidshopp utan man tog för givet att de skulle gå under och bli utkonkurrerade av storföretagen. Denna syn vände under 1970-talet då näringslivet runt om i Europa blev hårt pressat av Japans export. Omstrukturering och uppdelning av storföretagen till mindre nätverksbaserade småföretag bäddade för att småföretagen skulle få mer uppmärksamhet under 1980-talet. Sedan dess har intresset för nystartade och småföretag ökat och man hyser alltmer förhoppningar till att de ska skapa mer sysselsättning i landet (Johannisson & Lindmark, 1996).

Revisionsfirmornas dubbla roll som granskare och rådgivare har hamnat i fokus efter skandalen i Enron. Flera utomstående experter har ifrågasatt sambandet och pekat på att objektiviteten kan bli lidanden när revisionsbyråerna drar in mer pengar i konsultintäkter än i revisionsarvoden (Eklund, 2002). I USA har det framförts förslag om förbud för revisionsbolag att sälja konsulttjänster till revisionsklienter. I Sverige har det också varit på tal och utretts men förkastats tack vare ett framgångsrikt lobbyarbete (Hallsenius, 2002). Detta beror på att revisorerna hävdar att utvecklingen av nya kringtjänster utanför den lagstadgade revisionen i grunden är naturligt knuten till kärnverksamheten av revision och att klienterna till stor del behöver och efterfrågar dessa tjänster. Sverige och USA skiljer sig i hur man redovisar dessa konsulttjänster eftersom man i Sverige inte behöver redovisa

vilken typ av konsulttjänst som köps utan det förs in som en klumpsumma (Arncoff, 2000).

## **1.2 Problemdiskussion**

I boken att förstå rådgivning till småföretagare (Johansson, 1997) skrivs det om småföretagarnas efterfrågan på konsulttjänster. Här tas bl.a. upp att attityden bland småföretagarna är att vända sig till sin revisor om man behöver hjälp.

Ett av problemen för de nystartade företagen är att det ofta brister i redovisningen, vilket kan påverka bl.a. lönsamhet och likviditet. Ofta finns det ingen samordning mellan delsystemen för budgetering, redovisning och kalkylering (Glader, Lundin & Sundin, 1983). Detta samordningsproblem är ett exempel på problem som nyföretagare kan tänkas ställas inför. Även problemområden som administration, finansiering/kapital och marknadsföring är förekommande i litteraturen om nystartade företag och småföretag (Hult & Odéen, 1981). Vid valet av rådgivning från en utomstående konsult anser företagaren ofta sig inte ha råd med konsulttjänster, det är svårt att hitta bra konsulter och man kan ha dåliga erfarenheter av tidigare konsulter (Johansson, 1997). Alternativet till att hyra in en utomstående konsult på området kan vara att anlita sin revisor för rådgivning. I de fall som företagarna väljer revisorn så kan ett hot uppstå mot revisorns oberoende eftersom revisorn kan tillfrågas inom områden som ligger utanför revisorns revisionsarbete (Johansson, 1997). Revisorn skall vara oberoende i sin roll som rådgivare, men i och med att konsultverksamheten allt mer utvecklas bland revisorer och ute på revisionsbyråerna så kan detta oberoende ibland ifrågasättas (Arncoff, 2000). För att minska risken för misstanke om beroende har det stadgats i Revisorslagens 25 § att en revisor inte får utöva annan verksamhet än revisionsverksamhet eller verksamhet som har ett naturligt samband med revision, om detta kan rubba förtroendet för revisorns opartiskhet och självständighet (Moberg, 2003).



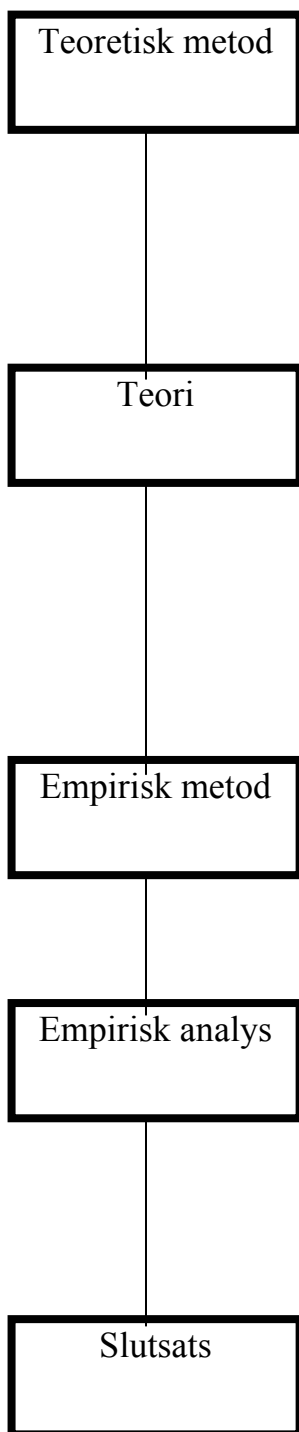
Under den senaste tioårsperioden har det i genomsnitt startats ca 35000 företag om året (SCB, 2002). I den allmänna debatten har det konstaterats att många nya företag har begränsade förkunskaper om vad det innebär att starta upp ett företag. De nystartade företagen har olika behov av rådgivning och konsulttjänster (Johansson, 1997). Studier gjorda 2003 på företag från 1998 visar att cirka 60 % av de nystartade företagen upphör att bedriva någon verksamhet inom tre år (Itps, 2003). Revisorn kan ha en viktig funktion att fylla i dessa nystartade företag. Denna diskussion har lett oss fram till följande frågor:

- Är revisorns roll som rådgivare betydelsefull för nystartade företag?
- Inom vilka problemområden bidrar revisorn med rådgivning till nystartade företag och vilka faktorer kan påverka revisorns rådgivningsinsats?

### **1.3 Syfte**

Syftet med denna uppsats är att undersöka vilken roll revisorn har i nystartade företag.

## 1.4 Disposition



### **Kapitel 2. Teoretisk metod**

I detta kapitel beskrivs uppsatsens metod där det redogörs för varför vi har utgått ifrån ett hermeneutiskt synsätt. Vidare beskrivs det induktiva tillvägagångssättet som användes för att samla in informationen. Den teoretiska metoden ska göra läsarens förståelse för metodvalet större och därmed förbättra förståelsen för hur uppsatsen har utformats.

### **Kapitel 3. Teori**

Vi börjar detta kapitel med att ge en insyn av revisorns roller för att hjälpa läsaren vidare i kapitlet. Därefter redogör vi för förväntningsgapet mellan småföretag och revisorn, och för de normer som revisorn måste följa för att upprätthålla sitt oberoende. Därefter vägleder vi läsaren in i de nystartade företagens problemområde där revisorn bidrar med rådgivning. Vi avslutar teorikapitlet med en sammanfattning av teorin.

### **Kapitel 4. Empirisk metod**

I detta kapitel beskrivs inledningsvis undersökningsansatsen och varför vi har valt fallstudier. Vidare förklaras tillvägagångssättet vid operationaliseringen. Därefter förklarar vi urvalsprocessen och vilket tillvägagångssätt vi har använt.

### **Kapitel 5. Empirisk analys**

I detta kapitel analyseras det empiriska materialet. Denna analys utarbetas utifrån de intervjuer som ligger till grund för den empiriska prövningen. Kapitlet avslutas med en sammanfattning av analyserna.

### **Kapitel 6. Slutsats**

I detta kapitel sammanfattas resultatet av vår undersökning. Intervjuerna kopplas samman med den teori som redovisats. Vi presenterar vår slutsats och ger förslag till fortsatta studier.

---

## 2. TEORETISK METOD

---

*I detta kapitel redogörs för uppsatsens metod där vi förklarar begreppen hermeneutik och positivism. Därefter anges vilket vetenskapligt angreppssätt vi har använt där vi argumenterar om induktion och deduktion.*

---

### 2.1 Uppsatsens metod

Syftet med vår uppsats är att utifrån en empirisk undersökning undersöka revisorns roll i nystartade företag. För att kunna realisera syftet har vi använt oss av både svensk och internationell forskning på området. Det finns mycket litteratur om revisorns oberoende och om nystartade företag, dessa har vi kombinerat. Vi är säkerligen inte de första som undersöker detta område men vi har inte funnit liknande studier i litteraturen vilket har resulterat i att undersökningen inte ska pröva några teorier eller hypotetiska antaganden. Undersökningens målsättning är i stället att samla in information som i sin tur leder till en förståelse för revisorns roll i nystartade företag och dra slutsatser om det.

Det finns förenklat två vetenskapliga huvudinriktningar: positivismen och hermeneutiken. Det positivistiska synsättet innebär att man vill bygga undersökningen på säker kunskap och undersökningen skall inte påverkas av sina egna uppfattningar (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1997). Motsatsen till positivism är hermeneutik där huvudsyftet är att tolka och förstå ett visst fenomen (Saunders, Lewis & Thornhill, 2003).

I vår uppsats anser vi att ett hermeneutiskt synsätt stämmer bättre överens än ett positivistiskt eftersom det centrala i hermeneutiken är att tolka sin omgivning och att öka förståelsen för en specifik situation. Våra insamlingsmetoder kommer att bestå av människors upplevelser och erfarenheter insamlade genom intervjuer och vi ska använda vår förförståelse för att försöka tolka och förstå den information som vi samlar in. Till följd av att vi får mer kunskap om de olika områdena vi studerar kommer vår

förförståelse att successivt utökas och förbättras. Detta stämmer väl överens med den hermeneutiska spiralen (Egidius, 1986).

## **2.2 Vetenskapligt angreppssätt**

Det finns i huvudsak två olika vetenskapliga angreppssätt vilka är induktion och deduktion (Saunders, et al. 2003). Det deduktiva angreppssättet innebär att forskningen går från teori till empiri. Utifrån teorin formar man hypoteser som är testbara påståenden om verkligheten och därefter dra logiska slutsatser (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1997). Det induktiva angreppssättet innebär att forskningen går från empiri till teori. Detta innebär att man drar allmänna slutsatser utifrån empirisk fakta (Thurén, 1996). Det induktiva arbetet styrs av den insikt, kunskap och förståelse som efter hand utvecklas (Johansson-Lindfors, 1993). Insamlandet av information sker genom en induktiv metod eftersom vi har lite teoretisk förförståelse för undersökningsområdet. Detta leder till att vi har en öppen och bred frågeställning. Vi utgår inte heller från någon teori eller hypotes utan vi väljer att kategorisera ett antal ämnesområden som är vi anser är lämpliga att studera. Därefter låter vi det empiriska materialet visa oss vägen till vår slutprodukt. Därmed går vi upptäckstens väg som Patel & Davidson (1991) benämner det.

## **2.3 Kapitelsammanfattning**

I detta kapitel redogörs för uppsatsens metod som är induktiv eftersom vi inte utgår ifrån några teorier eller prövar några hypoteser. Utifrån uppsatsens syfte har vi istället valt att samla in information för att öka vår egen förståelse för revisorns roll i nystartade företag. I vårt arbete har vi antagit ett mer hermeneutiskt synsätt.

---

## 3. TEORI

---

*Uppsatsens teorikapitel kommer inledningsvis att ge en inblick i revisorns roll och problematiken kring förväntningsgapet och revisorns oberoende för att underlätta den fortsatta läsningen. Vår teori ska hjälpa till att definiera revisorns roll i nystartade företag och ge oss en bild i vilka problemområden som revisorn kan tänkas bidra med rådgivning. Vi avslutar kapitlet med en sammanfattning.*

---

### 3.1 Revisorns roll

Revisorns roll är förknippad med oberoende, tystnadsplikt och kvalitetskontroll (Moberg, 2003). För att revisionen skall hålla god kvalitet skall revisorn följa god revisions sed och god revisors sed. Lagstiftningen innehåller inga bestämmelser om vad som anses med begreppen utan god revisions sed är i grunden normer för hur revisorn ska uppträda i sin yrkesroll. Dessa normer finns samlade i FAR, (2003) och överensstämmer i stort med de internationella rekommendationer som IFAC (International Federation of Accountants) har gett ut. Dessa rekommendationer gäller både vid revisionsuppdrag och när revisorn jobbar med fristående rådgivning (FAR, 2002).

När man beskriver revisorns olika roller är det nödvändigt att skilja på den renodlade och den utvidgade revisorsrollen. Den renodlade revisorsrollen regleras i ABL 10 kap 3 § ”Revisorn skall granska bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Granskningen skall vara så ingående och omfattande som god revisions sed kräver”

Syftet med granskningen är att allt detta arbete skall utmynna i en revisionsberättelse (FAR, 2002). En bra revisor ska dock inte bara ägna sig åt siffergranskning utan även ge hjälp med råd och tips som gynnar företaget och dess ägare. Detta kallas för den utvidgade revisorsrollen och innebär att revisorn även utför andra uppgifter utöver det som är lagstadgat. De är

nämligen också vid sidan av revisionsverksamheten ofta uppskattade som rådgivare. Att revisorer ger råd i anslutning med iakttagelser vid granskningen eller på klientens begäran är så naturlig att det anses ingå i revisorns arbetsuppgift. Det ger revisorn en slags dubbelroll – både som rådgivare och granskare (Arvidsson, 1995). Det är också där de flesta oberoendekonflikter kan uppstå. Revisorn får inte riskera sin självständighet och opartiskhet i revisionsverksamheten vid dessa fall av rådgivning (Moberg, 2003).

### **3.2 Förväntningar på revisorn**

Skillnaden mellan vad revisorsklienten förväntar sig från revisorn och vad revisorn verkligen utför kallas för ett förväntningsgap (Lowe, 1994). Enligt Lowe (1994) anser revisorerna detta bero på att klienten missuppfattar regleringen om vad revisorer kan och får göra eller helt enkelt inte förstår revisionens karaktär och dess begränsningar.

Många småföretagare tror att revisorns ansvar och skyldigheter är betydligt mer långtgående än de verkligen är. Småföretagen har ofta en bristande ekonomisk kompetens och har därmed svårt att särskilja på vad som är råd och vad som är beslut och detta leder till att småföretagen kan uppfatta revisorns råd som beslut (Eriksson, Thelander & Toresson, 1994).

Förväntningsgapet har varit ett problem som funnits långt bak i tiden och myntades 1974 (Koh & Woo, 1998). Det finns olika sätt att minska förväntningsgapet. Ett sätt är att öka revisorernas kunskap om klienternas behov. Ett annat sätt är att upplysa revisorsklienterna om vad revisorsrollen innebär samt vad den lagstadgade revisionen omfattar (Eriksson, et al. 1994). Man kan också tydligare visa vad som är styrelsens och VD: ns ansvar och vad som är revisorns (FAR, 2002).

### 3.3 Revisorns oberoende

Revisorn har en betydelsefull roll i ett företag som oberoende granskare. Det är mycket viktigt att den information som lämnas av revisorn i olika rapporter är objektiv och uppvisar en rättvisande bild. Detta inbegriper oberoende mot företagsledningen och även gentemot övriga intressenter. Detta oberoende leder till att trovärdigheten av den finansiella informationen ökar (Cassel, 1996). Revisorer får inte utöva någon verksamhet som kan äventyra förtroendet mot deras opartiskhet eller självständighet. Ett absolut oberoende i alla situationer är inte möjligt i samspel mellan människor men det är ändå dit man ska eftersträva (FAR, 2002).

Ett annat perspektiv på revisorns oberoende diskuterar Wallman (1996) om och tror att tillhandahållandet av rådgivning utanför den strikta granskningen ökar revisorernas kunskap om klienten och följaktligen leder detta till en ökning av revisorns objektivitet. Han ser inte att problematiken löses bara för att revisionsbyråerna delar upp sin kärnverksamhet till mindre systerbolag och lägger ut rådgivningen till dessa. Istället föreslår han att man ska lägga störst tonvikt på nyttan av rådgivningen och att den överväger nackdelarna med oberoendeproblematiken. Sutton (1997) diskuterar oberoendet i dagens situation och säger att problematiken aldrig har varit större än vad det är nu. Han pekar på två kritiska faktorer. För det första vad som blir resultatet i framtiden om revisionsbyråer minskar sin viktigaste funktion som granskare och lägger ner mer tid som rådgivare. Och för det andra vad följderna blir om objektiviteten av affärsrelationen övergår till ett gemensamt intresse hos revisorn och klienten gentemot de viktiga intressenterna, nämligen investerarna.

Revisorns oberoende regleras i aktiebolagslagen (ABL) och i revisorslagen (RL) för att garantera att revisorn utför en objektiv granskning och inte har något egenintresse. Jävsituationerna regleras i ABL 10 kap 16 §. Där listas sex olika situationer som inte får förekomma mellan revisorn och klienten. Detta för att undvika att revisorn kommer i beroendeställning eller kan komma i lojalitetskonflikter som åsidosätter förtroendet för hans roll. Dessa

jävsituationer är bland annat att revisorn inte får vara anställd, inneha aktier, ha släktskapsband, skulder eller sitta i styrelsen i det företaget som han är revisor (Höglund, 2003). Regeringen anser inte att detta är tillräckligt, utan de vill skärpa bestämmelserna för revisorjäv i aktiebolagen genom att begränsa revisionsbyråers möjligheter att biträda sina klienter med redovisningstjänster i kombinerade revisions- och redovisningsuppdrag (Maceus, 2003). Detta motsätter sig FAR och de befarar att det mindre företaget kan bli lidande eftersom de ofta av ekonomiska skäl inte kan anlita utomstående konsult hjälp. FAR föreslår istället att alla jävsituationer i aktiebolagslagen stryks med motivering att alla godkända och auktoriserade revisorer redan lyder under revisorslagen (Maceus, 2003).

Förtroenderubbande sidoverksamhet regleras i RL 25 §. Bestämmelserna innebär att revisorn inte får ha styrelseuppdrag i ett företag som bedriver verksamhet i samma bransch som sin klient. Vissa styrelseuppdrag, t.ex. i banker och försäkringsbolag, är regelmässigt av den arten att de föranleder förtroendehot. Andra stycket i lagen innebär att revisorn inte får bedriva sidoverksamhet som är oförenlig med den ställning som följer av behörigheten att utföra lagstadgad revision. Detta är verksamheter som framstår som oseriösa eller från rättsliga perspektiv tveksamma (RSV, 2002).

Revisorns opartiskhet och självständighet regleras i RL 20-23 §§. De syftar på att revisionsverksamheten organiseras på ett sådant sätt så att revisorns opartiskhet, självständighet och objektivitet säkerställs (Moberg, 2003). År 2002 infördes den nya revisorslagen med en analysmodell som definierar omständigheter som skall vara avgörande vid en prövning av revisorns opartiskhet och självständighet vid såväl revision som fristående rådgivning till en revisionsklient. Finns det sådana omständigheter som kan rubba förtroendet för revisorns oberoende, måste han avstå från uppdraget (Affärsvärlden, 2001). Vi ska nedan redogöra för denna modell.

### **3.4    Analysmodellen**



Som vi tidigare nämner ställer den nya lagstiftningen i revisorlagen större krav på revisorn att granska sin egen situation som oberoende och vidta åtgärder om den är hotad. Analysmodellen hjälper revisorn när han ska analysera sin opartiskhet och självständighet gentemot det reviderade bolaget. Modellen tillämpas när en förfrågan kommer om ett nytt uppdrag som tillhör revisionsverksamhet. Även i befintliga uppdrag kan analysmodellen användas om nya omständigheter tillkommer eller andra förutsättningar ändras så revisorns förtroende kan rubbas (Moberg, 2003).

I analysmodellen anges ett antal omständigheter som kan rubba förtroendet för revisorns opartiskhet eller självständighet. Nedan redogör vi för de olika delarna i analysmodellen.

- **Egenintressehotet**

Revisorn kan ha ett direkt eller indirekt ekonomiskt förhållande eller något annat betydande intresse i sin klients verksamhet. Det kan innebära affärsmässiga förhållanden som gynnar honom eller någon i hans närskap. Handel med värdepapper, investeringar, borgensåtagande och arvoden mm som är relaterade till företagets resultat är exempel på sådana förhållanden (Moberg, 2003).

- **Självgranskningshotet**

Med självgranskningshot menas att när revisorn skall utföra en objektiv granskning, redan på något annat sätt har varit inblandad i och tagit ställning till det som skall granskas. Det är vanligt att en revisor ger konkreta råd och upplysningar om gällande regler inom revision och besvarar frågor som ställs av sina klienter. Detta kan bli ett hot mot oberoendet om revisorns rekommendationer omfattas av granskningsuppdraget. Ett annat självgranskningshot föreligger när en anställd hos revisorskunden tar anställning på revisionsbyrån i fråga. En tidsgräns på tre år för den anställde att ta jobb på revisionsbyrån anses som tillräcklig för att inget självgranskningshot skall uppstå (SOU, 1999).

- **Partställningshotet**

Partställningshot föreligger om en revisor framför eller har framfört sin ståndpunkt i en rättslig eller ekonomisk angelägenhet till fördel eller nackdel mot sin klient. Detta kan skapa intressekonflikter och riskerar att rubba förtroendet för revisorn. Exempel på partställningshot är när revisorn agerar som biträde åt revisorsklienten i en skatteprocess eller att han bistår aktivt med försäljning av företagets redovisade tillgångar (FAR, 2002). Om revisorn endast vidarebefordrar uppgifter, exempelvis deklaration eller annan uppgift till skattemyndigheten, anses det inte vara partställningshot (SOU, 1999).

- **Vänskaps-/förtroendehotet**

Vänskaps- eller förtroendehot uppkommer när det finns privata eller personliga relationer till revisorsklienten som kan påverka revisorn till fördel för klienten. Han kan påverkas utan att direkt uppfatta det själv och tar saker som klienten säger för givet utan att kontrollera eller ifrågasätta dem. Revisorsklienten i detta sammanhang innebär styrelseledamot, VD, ekonomichef eller liknande personer (Moberg, 2003).

- **Skrämselhotet**

Med skrämselhot avses situationer eller handlingar från revisorsklienten eller någon annan person som kan leda till att revisorn påverkas negativt och ”försummar” sin revisionsplikt. Normala åsiktsskillnader mellan revisorn och klienten borde inte beröra detta hot. Samtidigt behöver inte brottsbalkens definition på hot förekomma för det ska bli ett problem, utan det räcker med att revisorn själv upplever ett obehag för att arbeta åt sin klient (SOU, 1999).

Analysmodellen kompletteras med en skyldighet att dokumentera analysen. Enligt 24 § RL skall revisorer och registrerade revisionsbolag dokumentera sina uppdrag i revisionsverksamheten. Syftet med denna dokumentation är att revisorns opartiskhet och självständighet skall kunna bedömas i efterhand. Med undantag för rådgivning av enklare slag skall all fristående rådgivning till en uppdragsgivare i revisionsverksamheten dokumenteras (RN, 2003).

### **3.5 Åtgärder som kan balansera hot**

Om det skulle föreligga något av de hot som beskrivits ovan måste revisorn vidta åtgärder för att balansera hotet. Detta kan han göra genom att antingen avstå från, eller avsäga sig uppdraget om han har förlorat sitt förtroende som opartisk, objektiv och självständig granskare. Varje enskilt fall måste bedömas utifrån de omständigheter som föreligger. Är fallen inte så grova kan det räcka med informativa eller externa kontrollåtgärder (SOU, 1999).

### **3.6 Är revisorns oberoende ett problem i mindre företag?**

Utgångspunkten i debatten om revisorns oberoende gäller frågan om rådgivningen utanför själva revisionsuppdraget påverkar revisorns möjligheter att uppträda som en opartisk och självständig granskare. Revisorsnämnden anser att det är viktigt att ta hänsyn till fördelen de mindre företagen har av revisorns fristående rådgivning gentemot nackdelen att den fristående rådgivningen påverkar revisorn negativt i det avseendet att hans opartiskhet eller självständighet hotas. I ett yttrande från justitiedepartementet om regeringens proposition som lagstiftade fram analysmodellen fastslog de att analysmodellen går att förena med revisorsrollen i mindre företag (RN, 1999).

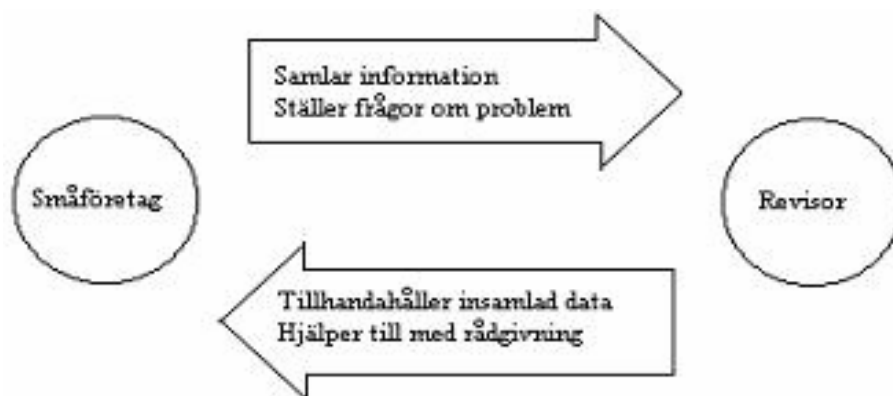
Revisorsnämnden kom även fram till att det varken är praktiskt möjligt eller önskvärt att ha olika regler för en revisors fristående rådgivning beroende på om det granskade företaget är stort eller litet. Det finns därmed inga skäl att undanta mindre företag från revisionsplikt då revisorernas oberoende kan upprätthållas även i dessa företagen (RN, 1999).

### **3.7 Problemområden för nystartade företag**

För att Sverige skall ta vara på de nystartade företagen krävs det att många aktörer drar sitt stå till stacken för att förbättra förutsättningarna. Revisorn kan i många fall vara betydelsefull för nystartade företag då revisorns kompetens i allt större utsträckning användes till mer än enbart revision (Jägerhorn, 1981). Gobeli & Seville (1989) gjorde en studie av 150

amerikanska småföretag och kom fram till att de viktigaste områdena där företagen efterfrågar revisorns konsultinsatser var skatteplanering, finansiell planering, hjälp med datorsystem och upprättande av affärsplaner. Även McMahon, Holmes, Hutchinson & Forsaith (1993) studie tar upp olika områden där revisorn kan bidra vilka var skatteplanering, finansiell framställning, internationella frågor och företagsplanering. Av de problem som småföretagare ställs inför är det administration, kapital/finansiering, lönsamhet och marknadsföring som är de mest utmärkande (Glader, 1969).

Rådgivning är en viktig del i nyföretagandet. Rådgivningen bör komma in i bilden på ett så tidigt stadium som möjligt och ske fortlöpande under uppstarten och under den första tiden i företagandet (Johansson, 1997). Gobeli och Seville (1989) har utvecklat en modell för att beskriva hur revisorn och småföretag bäst samverkar. Vi anser att denna modell även kan appliceras på nystartade företag eftersom de ofta startar upp som just småföretag.



Figur 1: Informationsflödet mellan revisorn och det nystartade företaget

Enkelt kan modellen beskrivas som ett ständigt informationsflöde mellan revisorn och företaget. Det handlar om att det nystartade företaget tillhandahåller revisorn med information som sedan bearbetas och skickas tillbaka i form av råd och konkreta förslag. Nedan ska vi redogöra för olika problemområden för nystartade företag som vi har funnit från olika källor.

### 3.7.1 Skatterådgivning

Skattefrågor är något som fortlöpande kommer upp i alla nystartade företag och det kan gälla frågor om inkomstskatt, egenavgifter och moms (Ekberg, 2003). Axelsson (1995) tar upp problematiken med skattereglerna för småföretag och belyser att reglerna är för krångliga för småföretag. Hon anser att det är för mycket "kryphålsjakt" eftersom den ena regeln ibland strider mot den andre. Hon menar också att detta har lett till att småföretagare tvingas köpa extra konsulttjänster från revisorer för att de ska få ihop sina skatteberäkningar.

Skatterådgivning är ett känsligt ämne och efter Enron-debatten har bl.a. Handelsbanken och metallkoncernen Höganäs beslutat att anlita utomstående konsulttjänster från andra revisionsbolag än de som utför revisionen. De stora revisionsbolagen är marknadsledande inom skatterådgivningen eftersom de har byggt upp egna juristavdelningar just med hänsyn till denna rådgivning (Levander, 2003). I USA har SEC (finansinspektionen) detaljgranskat skatterådgivningen som utförts av revisorer och de har inte haft något att invända om att skatterådgivningen även i framtiden ingår som en revisionsnära tjänst. Även EU har kommit fram till samma sak (Levander, 2003).

### *3.7.2 Redovisningssystem*

Enligt Gobeli & Sevilles (1989) undersökning så uppskattade företagen datorns fördelar främst för tidsbesparingen, ökad produktivitet och förbättring av organisationens information. Deras studie visar i flera steg hur revisorerna ytterligare kan förbättra småföretagens redovisningssystem. De kom fram till att revisorn oftast är den som är bäst lämpad för att utveckla ett effektivt informationssystem. Detta beroende på att han är väl insatt i företaget. Småföretagaren bör tillsammans med revisorn utveckla detta system och när det är klart så kan revisorn förse företagaren med viktiga finansiella rapporter (Gobeli & Seville, 1989).

FAR fokuserar mycket på vad de kan göra för att stödja och påverka datautvecklingen inom revisionsområdet. De tror inte att detta är något

problem för stora företag medan det däremot kommer att uppstå problem i de små företagen. De har som målsättning att kunna möta förväntningarna hos klienterna inom datautvecklingen och göra det så användarvänligt som möjligt så att deras konsulter lätt kan använda det (Markland, 1996).

### *3.7.3 Nätverk*

Ett nystartat företag kan inte ha kunskaper inom alla områden, därför är det viktigt att företaget arbetar med att bygga upp ett kontaktnät. Genom detta nätverk kan det nystartade företaget få kunskap, råd och hjälp och därmed påverka sina egna möjligheter till framgång och undvika riskerna vid företagsstarten (Johannisson & Lindmark, 1996).

Revisorn kan sägas ingå i ett företags affärsnätverk och kan bidra med sin kunskap och erfarenhet. Förutom att anlita sin revisor vid rådgivning kan nystartade företag vända sig till branschorganisationer, myndigheter och andra organisationer som hjälper nyföretagarna att öka sin kunskap och få hjälp vid behov. Nyföretagarcentrum och ALMI finns på de flesta orterna i landet. Båda har kostnadsfri rådgivning och ett stort lokalt nätverk (Ekberg, 2003).

### *3.7.4 Budgetering/ Kalkylering*

Ett mycket viktigt instrument, speciellt för likviditetsplaneringen är budgeten (Glader, 1969). Enligt Glader (1969) så finns det stora brister i många småföretag, både vad gäller själva budgeten och även uppföljningen eftersom småföretagen ofta saknar personella resurser. Att lägga upp en budget innebär att företaget gör en förutsägelse om framtiden. Vid nyetablering är det extra viktigt eftersom man inte har någon tidigare budget att utgå ifrån. Man bör inte underskatta budgetarbetet eftersom företagen ofta får problem med sin lönsamhet då (Europreneur, 2001).

Nystartade företag bör på både lång och kort sikt planera för framtiden. Det kan handla om kalkyler som kan ligga till grund för företagets lönsamhet, investeringar, marknadskampanjer och datorsystem (Europreneur, 2001).

### *3.7.5 Administration*

Enligt Grönlund (2003) så bär Svenska småföretag en tung börda i form av administration. Skatte-, arbetsmarknads- och miljöreglerna kostar i dag ett mindre svenskt företag runt 30.000 kronor per anställd varje år i administration (Grönlund, 2003).

På det administrativa området hävdar Ramström (1975) att det finns brister hos många småföretag. De funktioner som ofta är försummade i småföretagen är fakturering, redovisning, reskontra och lagerstyrning. De administrativa problemen uppfattas ofta som abstrakta och får ofta låg prioritet i jämförelse med t.ex. investeringsprojekt (Ramström, 1975).

Hult & Odéen (1981) skriver att ett av de väsentligaste problemen i samband med företagsstarten är själva administrationen av företaget. Den upplevs ofta som arbetsam och svår och framför allt är det själva bokföringen som ställer stora tidsmässiga anspråk på företagsledandet (Hult & Odéen, 1981).

### *3.7.6 Marknadsföring*

En nyckelfaktor i ett framgångsrecept för nystartade företag är att finna rätt kunder för sina produkter eller tjänster på marknaden. I ett nystartat företag kan rätt information ha stor betydelse för företagets fortlevnad. Man behöver en marknadsplan där kunskap och idéer samverkar med strategi och taktik. Marknadsplanen innehåller olika aktiviteter bl.a. på vilket sätt företaget ska nå sina kunder både på lång och kort sikt, marknadsmöjligheter mm. Därefter bör företaget också göra en uppföljning av marknadsföringen för att se om man uppnått den förväntade effekten (Europreneur, 2001).

Enligt Glader (1969) är marknadsföring ett stort problemområde i småföretag. För att ett företag ska kunna bli effektivt på marknadssidan så krävs en hel del av företaget. Man ska kunna förutse konsumenternas behov och önskemål, sprida kännedom om produkterna via reklam, försäljning samt undersöka mottagandet på marknaden. Att uppfylla de här kraven i ett

nystartat företag är inte lätt. Därför kan det vara behövt att anlita utomstående konsulter för vägledning. Ett annat problem är att företagaren i regel saknar både resurser och kunskaper för att utforma effektiva reklamkampanjer. Även här kan utomstående konsulter vara en lösning (Glader, 1969).

### *3.7.7 Kapital/finansiering*

Ett problem som kan upplevas som svårt för nystartade företag är kapital/finansiering. En företagsstart innebär oftast att man måste skaffa kapital för att kunna finansiera sin verksamhet. Vid starten av ett företag är risknivån hög, men även under den kontinuerliga verksamheten kan risken vara betydande (Hult & Odéen, 1981). Det tar även tid innan pengarna från kunderna börjar flyta in i den omfattningen att företaget kan finansiera sina löpande utgifter. Företagets behov av finansiering uppstår därför löpande och det kan gälla utökade investeringar, förbättring av likviditeten och finansiering av inventarier mm. (Europreneur, 2001).

### *3.7.8 Lokal*

Lokalen kan vara en stor utgiftspost för nystartade företag. Hyr företagen lokalen så kan ett flerårigt hyreskontrakt ställa till med problem av olika slag. Det kan vara problem att göra ändringar som inte tillåts av hyresvärderna. Det kan även vara problem att få tillstånd att bedriva sin näringsverksamhet i lokalen. Faktorer som kan spela stor roll vid valet av lokal är närheten till kunden och lokalens kostnad. Köper man lokalen så är det viktigt att köpeavtalet blir korrekt utformat (Expowera, 2003).

## **3.8 Kapitelsammanfattning**

Vi har i teorikapitlet tagit upp revisorns roll som granskare och den utvidgade rollen som rådgivare. Det redogörs även om företagets förväntningar på revisorn. Revisorn måste alltid ta hänsyn till att vara oberoende mot sina klienter och för två år sedan infördes analysmodellen som hjälp åt revisorn för att se om något hotar revisorns oberoende. Vi har slutligen valt att ta upp



olika problemområden för nystartade företag där det kan tänkas att revisorn hjälper till med rådgivning.

---

## 4. EMPIRISK METOD

---

*Vi kommer att beskriva vår empiriska metod i detta kapitel som ligger till grund för den empiriska analysen genom att först redogöra för vårt metodval för att sedan förklara hur vi gått tillväga vid operationaliseringen. Vidare följer en genomgång av hur vi genomförde vår datainsamling för att avsluta med vilket urval vi har gjort. Kapitlet avslutas med en sammanfattning.*

---

### 4.1 Metodval

Förenklat kan man säga att det finns två metoder att använda sig av vid undersökning och forskning. Båda metoderna har naturligtvis sina fördelar och nackdelar och därför bör metodvalet göras med utgångspunkt i det aktuella forskningsproblemet. Kvantitativa metoder innebär en insamling av material i sifferform där resultatet analyseras med hjälp av statistik och tabeller (Holme & Solvang, 1997). Exempel på kvantitativa metoder är experiment och enkäter. Den kvalitativa metoden resulterar i data som måste katalogiseras för att kunna analyseras. Vi anser att vårt undersökningsområde lämpar sig bättre för en kvalitativ undersökning, eftersom det område som vi ämnar studera inte kan, eller svårigen låter sig uttryckas i sifferform (Merriam, 1994).

Det finns flera olika undersökningsansatser som Saunders, et al. (2003) tar upp och exempel på dessa är experiment, survey och fallstudier. Kvalitativa undersökningar genomförs ofta som fallstudier. (Saunders, et al. 2003). En fallstudie syftar till att öka förståelsen för de enskilda studerade objekten (Holme & Solvang, 1997). En fallstudie sker på en mindre avgränsad grupp eller individer och är en bra arbetsteknik för att belysa nutida skeende (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1997). Det huvudsakliga syftet med fallstudier är enligt Ejvegård (2003) att skapa en förståelse och inte att ge en förklaring. Vi har valt att angripa vår undersökning med hjälp av en fallstudie i syfte att erhålla så mycket information som möjligt om revisorns roll i nystartade företag. Vi får också möjligheten att återkomma till samtliga

respondenter med kompletterande frågor eftersom vi valt att undersöka ett fåtal fall.

## **4.2 Operationalisering**

Operationalisering är länken mellan teorin och empirin. I början av undersökningsarbetet behöver man ett lämpligt tillvägagångssätt för att kunna mäta empirin. Man behöver kunna överföra teorin till de empiriska observationerna. Två begrepp som är viktiga i detta sammanhang är reliabilitet och validitet (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 1997). Ett operationaliseringsproblem som är framträdande i en kvalitativ uppsats är problemet med att få studien att besvara frågeställningen, detta brukar kallas validitet. Reliabilitet betyder tillförlitlighet och innebär att mätningarna är korrekt gjorda (Holme & Solvang, 1997). Enligt Bell (2000) innebär detta att andra forskare ska kunna komma fram till samma resultat om de använt sig av samma angreppssätt. I vårt teorikapitel utgick vi ifrån ett antal problemområden för nystartade företag.

Genom vår teori har vi byggt upp en kunskapsbild som vi avser att operationalisera genom intervjuer. För att få hanterbar data, delade vi upp teorin till olika problemområden för nystartade företag. Därefter utformade vi vår intervjuguide utifrån dessa problemområden med syfte att lättare kunna hantera det empiriska materialet och finna eventuella samband. Vi valde att utforma intervjuguiden så att både revisorerna och de nystartade företagen skulle besvara samma ämnesområden. Detta för att kunna jämföra deras svar och därav kunna finna samband mellan företagen och revisorerna. Med operationaliseringen fastställde vi hur våra teoretiska begrepp översattes till det praktiska mätförfarandet. Nedan presenteras en översikt av hur undersökningens teoretiska begrepp operationaliserades.

Begrepp	Operationalisering
<b>Revisorns oberoende</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vilken betydelse har revisorns oberoende</li> <li>• Svårigheten att hålla oberoendet intakt</li> <li>• Oberoendets vanligaste hot</li> <li>• Analysmodellens betydelse</li> </ul>
<b>Förväntningar på revisorn</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uppfyllande av förväntningar</li> <li>• Förväntningar från företagen</li> </ul>
<b>Nystartade företags problemområden</b> Skatterådgivning Redovisningssystem Nätverk Budgetering/Kalkylering Administration Marknadsföring Kapital/finansiering Lokal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisorns rådgivningsinsats</li> <li>• Behov av rådgivning</li> <li>• Erhållen rådgivning</li> <li>• Graden av upplevt problem</li> <li>• Oberoendets påverkan</li> <li>• Upplevt förväntningsgap</li> <li>• Utomstående konsulterers betydelse</li> <li>• Faktorer som påverkar rådgivning</li> <li>• Graden av rådgivningen</li> </ul>

*Figur 2: Begreppsoperationalisering*

Lekvall & Wahlbin (1993) anser att ju klarare och mer otvetydiga frågorna är desto större chans att få en godtagbar reliabilitet. Inför intervjuerna informerades vi respondenterna om intervjufrågorna så att de kunde förbereda sig inför intervjuerna. Detta för att försöka motivera respondenterna och få dem att uppleva forskningstemat relevant för att få dem att lämna uppriktig och fullständig information med syfte att höja reliabiliteten. Vid intervjuerna försökte vi att i så stor utsträckning som möjligt undvika ledande och komplicerade frågor för att intervjuareffekt inte ska uppstå. Detta också för att förbättra reliabiliteten (Lekvall & Wahlbin, 1993).

För att tydliggöra länken mellan teorin och empirin har vi valt att presentera analysmaterialet utifrån teorikapitlets problemområden. I det empiriska materialet redovisar vi analyserna från revisorerna och företagen var för sig med en sammanfattning på varje problemområde. Detta med syfte att underlätta förståelsen i analysarbetet och lättare kunna besvara våra frågeställningar.

### 4.3 Datainsamling

Vi valde att använda oss av besöksintervjuer. Det är baserat på den möjlighet metoden medför att på ett mer ingående plan undersöka respondenternas syn på frågorna. Detta hade varit möjligt till viss del med hjälp av exempelvis enkäter eller telefonintervjuer, men risken hade varit stor att dessa inte skulle ge möjlighet åt respondenterna att uttrycka alla sina ståndpunkter på ett uttömmande sätt då det i enkäter är svårt att ge utrymme åt förhållande som inte täcks inom ramen av frågeutformandet (Dahmström 1996). Dessutom har vi har en öppen frågeställning och behöver kunna ställa följdfrågor. Vi är induktiva i vårt förhållningssätt och därför var enkätundersökningar inget alternativ. Med besöksintervjuer får vi möjligheten att upptäcka nya problemområden där revisorn bidrar med rådgivning och detta stämmer väl överens med det induktiva förhållningssättet. fördelarna med besöksintervjun är också att den ger oss möjligheter att göra egna observationer av respondenternas svar. Därmed kan vi se hur respondenten ställer sig till de olika frågorna och om de är reserverade med sina svar (Lekvall & Wahlbin, 1993). Vidare tror vi inte att respondenterna är lika talföra vid exempelvis en telefonintervju som vid en besöksintervju. När man använder intervju som datainsamlingsmetod finns det olika intervjutekniker man kan utgå ifrån (Patel & Tebelius, 1987). Vi har utgått från ett icke-standardiserat frågeformulär till revisorerna och ett till företagen. Det innebär att formuleringen på frågorna inte är bestämda i förväg och följer inte någon viss ordningsföljd (Patel & Tebelius, 1987). Vi gjorde en lista över frågeområden och lät i stor utsträckning respondenterna styra ordningsföljden i samtalet samt val av olika infallsvinklar vid intervjun. Detta för att vi skulle kunna vara flexibla och anpassa frågorna efter vårt behov i intervjun, men också för att vara öppen för möjligheten att respondenterna kunde leda in oss på nya områden. Vi utnyttjade också möjligheten till att ställa kompletterande frågor.

Intervjuguiden skickade vi ut till respondenterna i god tid innan intervjun för att de skulle kunna förbereda sig på våra frågor och på så sätt kunna ge genomtänkta svar. Vi valde att låta en person ha huvudansvaret för intervjun samtidigt som två andra antecknade och lade in kommentarer. Vi använde oss

av bandspelare vid intervjuerna för att försäkra oss om att vi uppfattat allt korrekt och för att kunna koncentrera oss på själva intervjun.

#### **4.4 Urval**

Enligt Holme & Solvang (1997) är urvalet av undersökningspersoner en viktig del av undersökningen och urvalet sker inte slumpmässigt utan görs utifrån uppsatta kriterier. Uppbyggnadsfasen för ett nystartat företag kan ta upp till 3 år och man menar att man är etablerad på marknaden om man överlevt de tre första åren (Dalqvist, 2002). Därför ansåg vi det lämpligt att välja företag att intervjua som är högst tre år gamla. Vi tror dessutom att företagen ofta har glömt vilka problem som uppstod vid nystarten och under den första tiden om de är äldre. Ett annat kriterium som vi hade var att företagen skulle vara aktiebolag. Detta för att vara säkra på att företaget har en auktoriserad eller godkänd revisor. Vid val av företag gick vi in på Kristianstad Högskola biblioteks databas och valde ut företag som motsvarade våra kriterier. Vi valde att ta kontakt med de företagen som var närmast belägna på grund av tidsaspekten. Vi körde ut till företagen för att fråga om de ställde upp på en intervju och vi informerade även om vårt ändamål. De företagen vi besökte var positiva till en intervju. Vårt kriterium för revisorerna var att de i huvudsak skulle vara verksamma i småföretag. Vid val av revisorer var vi tvungna att välja revisorer som inte hade företagen som klienter eftersom våra fallföretags revisorer inte ville ställa upp på en intervju. Vi har valt att undersöka tre nystartade företag och tre revisorer. Anledningen till att vi valde just detta antal var att vi på grund av tidsbrist inte hade möjlighet att intervjua fler. Vi kommer efter överenskommelse presentera respondenterna i uppsatsen som anonyma.

#### **4.5 Kapitelsammanfattning**

Genom den empiriska metoden har vi beskrivit tillvägagångssättet för utförandet av den empiriska analysen. För att tydliggöra länken mellan teorin och empirin valde vi att redogöra analysmaterialet utifrån teorikapitlets problemområden. Vår undersökning lämpade sig bäst för kvalitativa fallstudier. Detta främst för att skaffa så mycket information som möjligt

inom vårt undersökningsområde. Insamlingen av empirin har genomförts genom besöksintervjuer. Detta för att på ett mer ingående plan undersöka respondenternas syn på våra frågor och får möjligheten att ställa följdfrågor. Vi valde att intervjua tre företagare samt tre revisorer, samtliga anonyma i uppsatsen. Vid intervjuerna använde vi oss av en intervjuguide som vi skickade ut till respondenterna innan intervjun för att respondenterna skulle ha möjlighet att förbereda sig på våra frågor. Vi lät en person ha huvudansvaret för intervjun och vi valde att använda oss av en bandspelare.

---

## 5. EMPIRISK ANALYS

---

*I detta kapitel analyseras det empiriska materialet. Denna analys utarbetas utifrån de intervjuer som ligger till grund för den empiriska prövningen. Vi har valt att analysera utifrån de teorier som vi har fastställt i teorikapitlet för att kunna definiera revisorns roll i de olika problemområdena. Kapitlet avslutas med en sammanfattande analys.*

---

### 5.1 Skatterådgivning

#### *Revisorerna*

Samtliga revisorer uppger att skatteplanering är en stort problemområde för nystartade företag och de påpekar att just skatteplanering är ett område som de får mycket frågor om. Enligt Revisor A är det ofta så att nystartade företag inte har klart för sig att man måste registrera företaget för skatter och avgifter. Vid större skatteplanering, där det krävs en större utredning så hänvisar hon till en skattekonsult inom byrån. Hon svarar bara på skattefrågor som kan besvaras på telefon utan att det krävs någon större insats sk. vardagsrådgivning. Revisor B hjälper ofta till med att skapa en jämnhet i företagets vinst med hjälp av skatteplaneringen. Han påpekar att det är en teknisk rådgivning att tala om vilka möjligheter som finns och att räkna ut hur stor skatten blir i olika fall. Enligt hans uppfattning är nystartade företags efterfrågan på skatteplanering stor och företagarna vill ofta ha hjälp med att göra olika avdrag för att minska skatten. Revisor C:s uppfattning är också att det finns ett stort behov av skatterådgivning ute bland de nystartade företagen, men att hon bara lämnar ren information om vilka regler som gäller. Hon vill inte kalla detta för rådgivning utan bara information om gällande regelverk.

#### *Företagarna*

Gemensamt för företagen är att alla har hjälp av sin revisor när det gäller skattefrågor. De har alla fått hjälp vid företagsstarten med områden som skatt och momsregistrering. Företag A och företag B har också haft stor hjälp med



skatteplanering i samband med bokslut. Främst har detta gällt hjälp med periodiseringsfonder. Företag C har inte gjort sitt första bokslut ännu och därför inte efterfrågat någon rådgivning om skatteplaneringar. Samtliga företag upplever skattesystemet som krångligt och att det behövs omfattande rådgivning från revisorerna, speciellt vid företagsstarten. Samtliga företag är överens om att det är en skyldighet som revisor att hjälpa till med skatteplaneringen.

### *Sammanfattning*

Axelsson (1995) tar upp problematiken med skattesystemet för småföretag. Hon menar att småföretagarna tvingas köpa extra konsulthjälp av sin revisor inom skatterådgivning. De nystartade företagen efterfrågar skatterådgivning i stor utsträckning och de upplever skattesystemet som ett område där de måste få hjälp av revisorn. Samtliga företagare tycker att det är en skyldighet av revisorn att hjälpa till. Revisorerna uppger också att de bidrar med skatteplaneringar och information om skattesystemets uppbyggnad. Detta är uppenbarligen ett område som är ett stort problem för nystartade företag. Företagen har ytterst lite kunskap om skattesystemet och det leder till att revisorerna säljer mycket konsulttjänster till nystartade företag.

## **5.2 Redovisningssystem**

### *Revisorerna*

Det visade sig att revisorerna inte var inblandade i nystartade företags redovisningssystem. De hävdar att med dagens moderna överföring av datafiler ställer detta inte till med några problem. Revisorerna påpekar att SIE (Standard Import och Export) är ett gemensamt filformat för överföring av data mellan olika typer av bokföringsprogram. Detta innebär att revisorn kan utnyttja ett annat bokföringsprogram så länge deras program hanterar import av SIE-filer. Råd som revisorerna alltid ger till nystartade företag är att använda ett backup-system för att inte bokföringen skall gå förlorad om hårddisken skulle gå sönder.

### *Företagarna*

Samtliga företag använder moderna redovisningssystem för att förenkla sin bokföring. Företag A och B valde samma bokföringsprogram som sin revisor för att de lättare skulle kunna få frågor besvarade om de olika funktionerna i programmet. Företag C använder ett annat bokföringsprogram än sin eftersom han var bekant med det tidigare. Alla företagen uppger att de inte haft någon särskild hjälp av revisorn i detta område.

### *Sammanfattning*

Det utgör inget hinder för revisorn att genomföra kontroller eller att granska bokföringen trots att revisorn och hans klient inte använder samma bokföringssystem. Detta på grund av dagens moderna SIE-system. Om de nystartade företagen får problem med datorn eller efterfrågar liknande hjälp så vänder de sig till sina bekanta för att enklast lösa detta. Revisorerna anser sig inte ha den kompetens som krävs för att lösa svårare problem med datorsystem. Detta var ett område som revisorn inte bidrar med någon särskild rådgivning.

## **5.3 Nätverk**

### *Revisorerna*

När det gäller hur revisorerna hjälper till att utforma nystartade företags nätverk finns det en gemensam nämnare i samtliga revisorers svar, nämligen att det inte ingår i deras normala arbetsuppgift. Det undantag som revisor A och B nämner är att vid klientens egen frånvaro av en kontakt, exempelvis en bank eller försäkringsbolag så kan de bidra i den mån att de rekommenderar en person på ovannämnt ställe. Däremot så tar de aldrig själva den kontakten utan det är upp till det nystartade företaget. Revisor C väljer istället att berätta hur man går tillväga för att skapa ett kontaktnät, t.ex. att det är viktigt att man kontaktar sin branschorganisation. Men att rekommendera en särskild person har hon aldrig gjort.

### *Företagarna*

Alla företagen betonade att utan rätt kontakter så är det omöjligt att starta upp ett företag. De personliga nätverken skiljer sig mellan företagen eftersom ett av de nystartade företagen hade jobbat länge i samma bransch innan han startade. De två andra företagen tog kontakt med ALMI på orten och även respektive branschorganisation för att komma i kontakt med andra företagare i branschen. Företag A och C som var utan tidigare branschkunskap upplevde revisorn som en nödvändig person för att guida dem vidare och få reda på var man vänder sig för att etablera nya kontakter.

### *Sammanfattning*

Enligt revisorerna är det vanligt att nystartade företag efterfrågar deras hjälp med att etablera nya kontakter. Revisorerna bidrar endast med namnförslag på kontakter som efterfrågas. De betonar att de aldrig tar första kontakten med de personer som de rekommenderar. Vid uppbyggnad av nätverk bidrar även ALMI och de olika företagens branschorganisationer som har stora nätverk och samarbetar centralt och regionalt med olika aktörer.

## **5.4 Budget/kalkylering**

### *Revisorerna*

Samtliga revisorer hjälper till med budgetarbetet i startfasen av ett nystartat företag. De upplever att företagen har någon form av ekonomiska beräkningar innan de kommer och ber om hjälp av sin revisor. Därefter hjälper revisorerna till med upplägget av budgeten och gör korrigeringar och förbättringar. Revisorerna poängterar att det är viktigt att ha en bra budget inför första kontakten med banken. De menar att de i första hand bedömer färdiga budgetar, men revisor A och B hjälper även till med beräkningar om det efterfrågas medan revisor C inte hjälper till med några beräkningar alls. Däremot hjälper hon till att ställa upp en snygg budget, på ett sätt som banken är vana att läsa den.

Kalkyleringsberäkningar är ett område som det är vanligt förekommande att revisorerna bidrar med rådgivning inom. Detta gäller främst kalkyler på

investeringsfrågor. Revisor A påpekar att företagen är en kund som man vill hitta bästa lösningen till med så liten risk som möjligt. Det är bäst både för revisorn själv och för företaget. Revisor B och C lägger ofta fram olika förslag till företagen och sedan får företaget ta beslutet om vilket alternativ som skall väljas.

### *Företagarna*

Enligt företagarna gjordes det mesta av budgetarbetet vid uppstarten tillsammans med ALMI och deras rådgivare. Däremot har de använt revisorn som bollplank under tiden av budgetarbetet och därefter har revisorn hjälpt till med modifieringar och förbättringar av budgeten. Företag B har gjort sina fortsatta budgetberäkningar helt utan revisorns inblandning medan de två andra företagen har haft hjälp av revisorn i slutskedet av budgetarbetet.

Kalkyleringar är något som alla upplever som ett problem. De behöver hjälp med investeringskalkyler, leasingfrågor, försäljningspriskalkyler mm. Alla företagen hade fått hjälp med investeringskalkyler av sin revisor. Företag A fick även hjälp med beräkningar på försäljningspriser av revisorn.

### *Sammanfattning*

Det visade sig att samtliga företagare gjorde sina budgetar med rådgivning från ALMI. De har sedan haft sin revisor som ett kontrollorgan. De använde revisorn för att kontrollera och ge förslag på förbättringar på deras budgetar i slutskedet av budgetarbetet. Revisorn har i samtliga fall ställt upp på deras förfrågningar utan problem. Här stämmer förväntningarna som företagen har på revisorn överens med vad revisorerna gör i praktiken. Företagarna efterfrågar rådgivning i dessa båda problemområden och revisorerna ser inget hinder att ge denna rådgivning.

## 5.5 Administration

### *Revisorerna*

Samtliga revisorer anlitas som rådgivare i detta område. De upplever det som ett område som nystartade företag har stora problem med, speciellt i uppstartsfasen av företaget. De menar att deras nystartade klienter vill ha hjälp med att lägga upp sin redovisning, välja rätt kontoplan och välja rätt program. Andra saker som det efterfrågas rådgivning inom är momsredovisning, sociala avgifter, faktureringsrutiner och bokföringsproblem. I den löpande bokföringen bistår dock inte revisorerna med någon hjälp. De utför även rådgivning om utformningen av olika handlingar och vilka uppgifter som ska finnas med på dessa handlingar som t.ex. fakturor och offerter.

### *Företagarna*

Samtliga företag anser att administrationen är ett område som de har problem med och de har alla haft stor hjälp av sin revisor inom administrationen. Framför allt med frågor som rör moms och skatt, men även problem som rör bokföringsrutiner och faktureringar är förekommande. Företag B har även anlitat en redovisningskonsult vid ett par tillfällen för att få hjälp med bokföringsfrågor.

### *Sammanfattning*

De områden inom administrationen där företagarna efterfrågar rådgivning av revisorn har företagen gemensamt. De upplever att pappersarbete ofta tar mer tid än de beräknat. Revisorernas roll i de nystartade företagen är att bistå med hjälp och information om hur offerter, fakturor, kvitton och övriga papper ska se ut, skötas och arkiveras. Detta är en hjälp företagen uppskattar och när de väl är införstådda hur de skall gå till väga, så utformas rutiner och anpassas till deras egna behov. Företagen har många frågor som rör den löpande bokföringen. De upplever att revisorerna är reserverade och istället för att hjälpa dem med den löpande bokföringen så hänvisar de till andra revisorer på deras egna revisionsbyrå. Revisorerna menar att de är förbjudna att hjälpa

till med den löpande bokföringen och att det inte är deras uppgift eftersom det kan hota deras oberoende.

## **5.6 Marknadsföring**

### *Revisorerna*

Två av revisorerna säger att det inte förekommer någon rådgivning inom marknadsföring. Revisor C anser att detta ligger utanför hennes område och att det inte förekommer alls. Även Revisor B anser att detta inte är något område där de hjälper till med rådgivning. Revisor A säger att hon hjälper till med att gå in och se vilka delar i nystartade företags verksamhet som är lönsamma och mindre lönsamma. Hon kan därefter föreslå att de nystartade företagen ska lägga upp sin redovisning per avdelning istället. Detta för att företagaren skall se vilka produkter som är mindre lönsamma och därefter veta vilka produkter han behöver marknadsföra mer.

### *Företagarna*

Företag A ser marknadsföring som ett stort problem för hans företag. Han anser att det går åt stora resurser för att etablera en kundkrets. Problemet för honom var hur han skulle gå till väga för att marknadsföringsinsatserna skulle göra störst verkan. Han löste dock dessa problem på egen hand. Företag B fick hjälp av sin revisor med tips och idéer eftersom hon hade erfarenheter av en tidigare lyckad marknadsföring från en annan klient som verkar i samma bransch. Företag C verkar i en speciell bransch och tack vare detta så har media uppmärksammat honom i samband med nystarten och skrivit tre reportage i lokaltidningen. Även i lokalradion och på Internet var han aktiv för att bygga upp sitt företagsnamn.

### *Sammanfattning*

Enligt Glader (1969) är marknadsföring ett vanligt problemområde för småföretag. Detta bekräftades av företagen och marknadsföringsbehoven varierade mellan företagen beroende på vilken bransch de är verksamma i. Ett företag fick hjälp av sin revisor med tips och idéer, däremot så tyckte två av revisorerna att det låg utanför deras område. Företagen som inte efterfrågade rådgivning av revisorn med marknadsföring löste detta på egen hand.

## 5.7 Kapital/finansiering

### *Revisorerna*

Samtliga tre revisorer anser att det största problemet för nystartade företag är att få finansiärer att tro på deras affärsidé. Revisor A tycker att nyföretagarna ofta har en alltför optimistisk syn på den verksamhet de ska bedriva. Det kan delvis därför vara revisorns uppgift att försöka bromsa den alltför optimistiska tankegången och ge en mer nyanserad bild på det framtida företaget.

Revisor A och B tycker att bankerna ställer stora krav på nystartade företag för att få låna kapital, och att detta kan bidra till att det blir svårt för företagen att få igång sin verksamhet. Revisorerna hjälper till med att berätta hur nystartade företag ska gå till väga för att motivera banken att låna ut pengar till dem. Det gäller framförallt att affärsplanen är väl genomtänkt och budgeten upplagd på flera olika scenarier. Revisor C anser att det kan vara svårt för nystartade företag att hitta finansiärer. Hon poängterar att det alltid är bäst om de nystartade företagen tar kontakt med flera olika banker för att få bäst lånevillkor.

### *Företagarna*

Företag B har haft hjälp av sin revisor med att hitta en bank som var villig att ställa upp med kapital. Hans revisor hade en klient inom samma bransch och hon använde en kontakt inom banken som hon hänvisade företagaren till. Företag A och C tog själva kontakt med banken när de skulle låna startkapital. De vände sig till den bank som de är kunder i privat. Företag C lånade hälften av sitt kapital från ALMI och den andra halvan stod banken för. Det har inte upplevts som något större problem för företagen att finansiera sina respektive verksamheter när de har lämnat in de beräkningar som banken krävde av dem.

### *Sammanfattning*

Det är en förutsättning att man kan skaffa kapital när man ska starta ett företag. Alla tre företagen har lyckats hitta finansiärer som trodde mycket på

deras affärsidé. Revisorerna upplever annars finansieringen som det största problemet för nystartade företag. Det vi har fått fram av våra företag pekar på att detta inte är något större problem, men det kan vara så att just dessa specifika företagen inte har upplevt några direkta problem med att hitta finansiärer. Revisorns roll vid nystartade företags kapitalanskaffning är att rekommendera sina klienter att kontakta en speciell bank eller råda företagen att ta kontakt med en viss person på banken.

## **5.8 Lokal**

### *Revisorerna*

Att hjälpa nystartade företag att hitta rätt lokal var inget vanligt förekommande som revisorerna hjälpte till med. De uppger att företagen oftast har löst detta problem själva när de tar kontakt med sin revisor. Däremot hjälper de till med hyresavtal och i de fall det är aktuellt med köp av lokal. Det gäller särskilt utformningen av hyresavtal, köpeavtal och kalkyleringar. De bidrar även med advokatkontakter i samband med fastighetsköp i den mån nystartade företag vill det. Revisorerna uppger att det är vanligt med rådgivning när det är aktuellt för klienten vid fastighetsköp och de ser heller inget problem med denna typ av rådgivning.

### *Företagarna*

Företag A anlätade sin revisor för rådgivning när han köpte fastigheten där han bedriver sin verksamhet. Det var revisorn som gav förslag på lokalen eftersom en klient till henne skulle lägga ner sin verksamhet och därmed sälja fastigheten. Revisorn kontaktade advokat och de båda gjorde upp ett avtal tillsammans som de presenterade för honom. Revisorn och företagaren diskuterade även lämpligt anbud som skulle läggas på fastigheten. Företag B och C har inte haft hjälp av revisorn vid anskaffande av deras lokal. De har båda hyresavtal där de själva stod för administrationen runt hyreskontraktet. De påpekar dock att om det hade funnits frågor om fastighetsköp och investeringskalkyler hade det varit naturligt för dem att rådfråga revisorn. Företag A som anlätade sin revisor i denna fråga ansåg det som naturligt att rådfråga revisorn eftersom han behövde just den kompetens som hon besitter.



### *Sammanfattning*

Revisorerna bidrar med rådgivning vid fastighetsköp och vid slutandet av hyresavtal. Företagarna vänder sig också till revisorn vid denna typ av problem. Revisorerna ser heller inget problem med detta utan hjälper till med så mycket de kan bidra med. I företag A:s fall med hans företagsköp hjälpte hans revisor till med att finna lokal. Detta visar att det förekommer att revisorerna inte bara rådgiver med administrationen runt fastighetsköp och hyresavtal utan även kommer med konkreta förslag på lämpliga lokaler till företagarna. I detta exempel anser vi att revisorn har brustit i sitt oberoende eftersom hon varit för involverad när företaget skulle köpa sin fastighet. Hon gav förslag på lokalen, dessutom skötte hon kontakten med advokaten som hon också upprättade köpeavtalet gemensamt med.

## **5.9 Förväntningsgap**

### *Revisorerna*

Revisorerna är överens om att det ofta förekommer ett förväntningsgap när det gäller rådgivning. De anser att nystartade företag inte riktigt vet vilken roll deras revisor har i företaget. Enligt revisor A har de fått mer krav på sig att vara försiktiga vid viss typ av rådgivning som den nya klienten många gånger tar för givet. Hon anser att förväntningsgapet kan minskas genom att klargöra för klienten vilken roll hon har som revisor. Alla revisorer får ibland förfrågningar från deras klienter om rådgivning gällande vinstplaceringar och bokföringsfrågor. Det händer att klienter ber om råd hur de ska förvalta en eventuell vinst och om de ska investera sina pengar i värdepapper. Revisorerna anser att de inte kan lämna denna typ av information förutom att berätta om vilka olika sätt det finns att förvalta sitt kapital.

### *Företagarna*

Genomgående för alla företagen var att de anser att det är revisorns skyldighet att göra skatteplaneringar och hjälpa till med bokföringsfrågor. Företag B anser att revisorn skall vara aktiv och komma med råd och tips

under tidens gång utan att företagaren ber om det. Han anser att det är deras skyldighet. Han tycker också att revisorn skall bidra med förslag på vinstplaceringar så han får bästa möjliga återbäring på vinsten. Företag C anser att revisorn skall vara duktig och kreativ på områden som skatteplaneringar och periodiseringar. Han skall också ansvara för att redovisningen är korrekt så att han kan känna en trygghet i revisionsarbetet.

### *Sammanfattning*

Företagarna har för höga förväntningar på revisorn i områden där revisorerna inte kan bidra med rådgivningsinsatser t.ex. vinstplaceringar, värderingar och bokföringsfrågor. Revisorerna upplever att företagen tror att revisorn hjälper till med rådgivning i dessa frågor, vilket de inte gör. Ofta så har företagarna ingen annan än revisorn att rådfråga vilket kan leda till att de ställer orimliga krav på revisorn. Detta kan ofta bero på företagarnas okunskap om vad som är revisorns huvudsakliga arbetsuppgifter. Revisorerna anser att förväntningsgapet beror på att klienten missuppfattar regleringen om vad revisorer får göra, eller helt enkelt inte förstår revisionens karaktär och dess begränsningar.

## **5.10 Revisorns oberoende i nystartade företag**

### *Revisorerna*

Revisorerna anser sig väl insatta i hur de skall agera vid rådgivning och för att efterfölja befintliga regler för att vara oberoende vid dessa insatser. Samtliga revisorer har nekat sina klienter rådgivning någon gång med hänsyn till deras oberoende. Detta gäller främst frågor om löpande bokföring och om värderingsfrågor. Revisorerna uppger att de ofta har löst problemet genom att hänvisa dem till andra specialister inom deras egna organisation. Att dela upp revisorernas verksamhet i två olika avdelningar med inriktning på konsultation i ett och granskningsrollen i det andra, anser de inte vara en bra lösning. Revisor C tror att detta drabbar särskilt de nystartade företagen, eftersom det fördyrar och försvårar för dem att få information. Dels skulle de behöva vända sig till två olika personer, dels så kanske de drar sig för att helt enkelt efterfråga rådgivning om det blir svårare. Revisor B anser att det skulle

vara beklagligt om man skulle dela upp revisorns roll i två delar. Alla tre revisorerna följer den nyinförda analysmodellen men ser samtidigt ingen skillnad med att använda den när det gäller nystartade företag och redan etablerade klienter. Alla revisorer säger att om de hade fått rådgiva utan att tänka på oberoendet i just nystartade företag så borde det gynna alla berörda parter.

### *Företagarna*

Inget av de nystartade företagen har blivit nekad rådgivning någon gång från deras revisorer. De uppger att de inte känner till vilka områden som revisorn inte kan ge rådgivningsinsatser med tanke på sitt oberoende. Företagens allmänna kunskap om revisorns oberoende visade sig vara svag.

### *Sammanfattning*

I detta område skiljer sig revisorernas åsikter från de nystartade företagen. Delvis kan detta förklaras med att det inte finns något samband mellan revisorerna och de nystartade företagen. En annan orsak som förklarar det kan vara precis som företagen säger, nämligen att just de tre inte har efterfrågat sådan rådgivning som kan vara känslig ur oberoende synpunkt. Revisorerna motiverar alltid varför de nekar sina klienter rådgivning och försöker komma runt problemet genom att hänvisa till någon annan konsult inom byrån. Företagarna har svårt att se nackdelar med att revisorn kan bli för involverad i deras företag när de bidrar med rådgivning. Oberoendeproblematiken är inte något som företagarna ser som ett hinder eftersom de inte vet vad den innebär och då förväntar de sig rådgivning inom områden som revisorn inte kan gå in på.

## **5.11 Kostnad för rådgivning**

### *Revisorerna*

Revisorernas syn på om deras arvoden påverkar de nystartade företagens efterfrågan på deras konsulttjänster var enig. Alla revisorerna upplever att kostnaden är ett problem för de nystartade företagen och att de oftast väntar in i det sista med att kontakta revisorn för att minska kostnaderna. Revisorerna tror att företagen förlorar på detta i slutändan eftersom företagen

tjänar på att få hjälp med att lösa problemen, innan problemen har gått för långt. Om företagen hade tagit hjälp från början hade problemen varit lättare att lösa för revisorn och revisorsrådgivningen hade blivit billigare. Revisorerna har märkt en tydlig förändring bland nystartade företag under de senaste åren. De upplever att nystartade företag är mer ovilliga att anlita revisorn för rådgivning eftersom de vill minska på sina kostnader.

### *Företagarna*

Alla företagen uppger att revisorns arvode bidrar till att de är begränsade i sin rådgivning från revisorn. Revisorn är en kostnad som företagen försöker dra ner på. De nystartade företagen är överens om att det är fel prisbild på revisorns arvode idag och istället för att samarbeta upplevs det som att man blir motarbetad i vissa fall. Man försöker lösa sina problem med hjälp av andra instanser som bank, branschorganisationer och Internet innan man tar kontakt med revisorn. Alla företagen säger att de hade anlitat revisorn i mycket större utsträckning om kostnaden för rådgivning av revisorn hade varit billigare.

### *Sammanfattning*

Företagarna är överens om att kostnaden för att anlita revisorn i stor grad spelar in för hur mycket rådgivning de efterfrågar. Revisorerna är väl medvetna om problemet och har märkt en nedgång i rådgivningsinsatserna de senaste åren. De upplever att småföretagarna ser revisorns rådgivningsinsatser som en post där man kan minska sina kostnader.

## **5.12 Personal**

När vi genomförde våra intervjuer med de nystartade företagen så framkom ytterligare ett problemområde som inte nämns i teorin, nämligen personalproblem.

### *Personalproblem*

Två av de nystartade företagen upplevde problem med att finna kompetent personal som förstod vilka uppföringar som krävs för att vara anställd i ett

nystartat företag, vilket innebar att personalen ibland var tvungna att jobba övertid för att hjälpa företaget. Vid detta problemområde bidrog revisorerna inte med någon direkt rådgivning när det gäller personalproblem utan de hänvisade de nystartade företagen till deras fackförbund för att ta upp frågorna. Företagarna upplevde inte heller revisorn som den personen som kan lösa detta problem.

### **5.13 Sammanfattande analys**

Revisorns roll i nystartade företag är i grunden ett förhållande som båda anser vara viktigt. Nystartade företag har oftast redan från början en affärsidé som de tror mycket på, men de behöver ett bollplank att rådfråga om sina idéer för att kunna förverkliga målen. Detta bekräftas också av revisorerna. Undersökningen tyder på att det finns skillnader mellan behoven från de nystartade företagen angående vilka konsulttjänster som efterfrågas av revisorn. Vi har funnit att inom de olika problemområdena varierar behoven av rådgivning mellan de nystartade företagen. Detta kanske inte är speciellt anmärkningsvärt eftersom de nystartade företag vi intervjuade är verksamma i olika branscher och därmed efterfrågar olika rådgivningsinsatser av sin revisor. Företag A är den som efterfrågar revisorns rådgivning mest, medan Företag B och C är lite mer restriktiva när det gäller att kontakta revisorn för att få svar på sina frågor. De försöker vända sig till organisationer som bistår med kostnadsfri rådgivning först innan de rådfrågar revisorn om hjälp, beroende på att de tycker revisorns kostnad för rådgivning är för hög. Revisorerna bekräftar också en nedgång i sina rådgivningsinsatser till nystartade företag de senaste åren. Dock håller företag A med om att revisorns kostnad för rådgivning är för hög.

Vi kan konstatera att revisorerna är kunniga i sin yrkesroll och lägger stor vikt att alltid agera oberoende när det gäller konsultfrågor. I företagets uppstartsfas rådfrågar de revisorn mest om allmän information för att få en egen uppfattning om vad som krävs av dem för att uppfylla lagstiftningens krav på nystartade företag.

I ett fall fann vi oegentligheter som kan hota revisorns oberoende. Revisorn köpte varor och tjänster av företagaren för stora summor pengar som han installerade på revisionsbyrån. Dessutom har företagaren förmedlat varor från andra företagare i samma bransch till revisorn. Detta gällde varor för revisorns privata bruk. I ett annat fall som gällde samma revisor har hon bidragit med rådgivning vid ett fastighetsköp, där hon diskuterade och var involverad vid anbudsläggandet. Detta anser vi kan starkt hota revisorns oberoende eftersom han blir för involverad i företaget och kan hamna i beroendeställning. Partställningshotet i analysmodellen säger att det föreligger ett hot om revisorn framför sin ståndpunkt i en ekonomisk angelägenhet eftersom det kan rubba förtroendet mot revisorn. Detta anser vi att revisorn gör i detta fallet eftersom hon var involverad i sin klients ekonomiska angelägenheter. Revisorn har också köpt varor via förmedling av företagaren för sitt privata bruk. Detta kan göra att även ett vänskapshot uppkommer. Enligt analysmodellen kan det uppkomma ett sådant hot när det finns privata relationer mellan revisorn och revisorsklienten. Eftersom revisorn har köpt varor via förmedling av sin klient för sitt privata bruk kan detta handlande ifrågasättas med tanke på revisorns oberoende. Ett annat fall där revisorns oberoende ifrågasätts av oss är där revisorn uppger att hon hänvisar vissa skattefrågor till en skattekonsult på samma byrå. Enligt analysmodellens självgranskningshot kan ett hot mot oberoendet uppstå om skattespecialister utför konsultationer åt klienter som revideras av samma revisionsbyrå (FAR, 2002).

Vi har även i detta kapitel undersökt om det finns olika förväntningar inom respektive problemområde där förväntningarna skiljer sig åt mellan revisorerna och de nystartade företagen. Intervjuerna påvisade att det råder ett förväntningsgap mellan de nystartade företagen och revisorerna då företagen inte har helt klart för sig inom vilka områden som revisorerna inte får rådgiva i. Detta löser revisorerna efterhand som problemen uppstår och informerar klienterna om vilken roll de har som revisor.

Av den empiriska analysen har det framkommit ett antal tongivande drag som utmärker revisorns roll i nystartade företag.

- *Revisorn har en uppgift som bollplank och samtalspartner till nystartade företag.*
- *Revisorns roll i nystartade företag innebär att en stor del av rådgivningen som efterfrågas är av allmän karaktär.*
- *En bra konsultverksamhet är särskilt viktig för revisorer som har nystartade klienter.*
- *Revisorn måste ständigt påminna de nystartade företagen om vad som är hans roll och deras roll i företaget.*

---

## 6. SLUTSATSER

---

*I detta kapitel sammanfattas resultatet av vår undersökning. Intervjuerna kopplas samman med den teori som redovisats. Vi presenterar våra slutsatser och ger förslag till fortsatta studier.*

---

Syftet med denna uppsats var att undersöka revisorns roll i nystartade företag. Nyföretagarna efterfrågar revisorns konsulttjänster, men det fanns även andra rådgivare man använder sig av. Det visade sig att även ALMI och banktjänstemän var vanliga som rådgivare för nystartade företag. ALMI ställer upp med gratis rådgivning och det spelade en stor roll för valet av rådgivare. Den rådgivning som ALMI bidrar med använde företagen bara i uppstartsfasen av bolaget för att senare öka sina rådgivningsförfrågningar till revisorn. Vi kan också konstatera att revisorns arvode har en väsentlig betydelse för i vilken grad företagen använder sig av revisorns rådgivningsinsats. Detta var revisorerna medvetna om och de har även märkt en nedgång av rådgivningsinsatser till nystartade företag de senaste åren. Detta anser vi kan överbyggas om revisionsbyråerna sänker sina arvoden under det första året när de får nystartade företag som klienter. Då hade det lägre arvodet kunnat kompenseras av att revisorerna hade fått fler rådgivningsförfrågningar. Detta i sin tur hade lett till att efterfrågan på revisorer i samhället stigit allt eftersom företagens efterfrågan på rådgivning hade ökat. Detta hade också gjort att företagen hade fått mer professionell rådgivning från en revisor och därmed en större chans att etablera sitt företag på marknaden.

I vår teori kategoriserades ett antal problemområden för nystartade företag utan någon inbördes rangordning. Vår empiriska undersökning konstaterade att det inte fanns en entydig uppfattning hos de nystartade företagen om att alla dessa problem upplevdes vid företagsstarten. Detta grundar sig på att de nystartade företagen visade sig ha olika förkunskaper om vad det innebär att starta eget. Revisorns bidrag kan rimligtvis inte innefatta alla problem nystartade företag ställs inför, om oberoendet ska vara intakt. Revisorns roll



är förknippad med att vara försiktig i frågor som kan hota oberoendeställningen. Därmed är de begränsade i sin rådgivning. Vi menar att ett alternativ kan vara att släppa på detta krav i början för nystartade företag. Detta hade kunnat leda till att revisorerna mer ingående hade kunnat rådgiva företagen utan att tänka på oberoendet och de nystartade företagen hade lättare kunnat etablera sig på marknaden genom att revisorn hade kunnat bidra med de rådgivningsinsatser han inte kan göra idag, exv. frågor som rör värdepapper, bokföringsfrågor och värderingar. Detta för att stimulera nyföretagandet och minska antalet konkurser av nystartade företag. Revisorerna har olika definitioner på vad oberoendet innebär och de anser också att om man lättade på revisorns oberoende just på nystartade företag så skulle det gynna alla parter. Det framkom under intervjuerna att revisorerna gärna såg lättnader på detta krav för att hjälpa till mer under den första tiden.

I de problemområdena som vi diskuterat i teorikapitlet så var det bara problemområdet redovisningssystem som revisorn inte bidrog med någon rådgivning. Att det inte fanns något samband i problemområdet redovisningssystem mellan den teoretiska och empiriska undersökningen där revisorn bidrar med sin kunskap, är i efterhand inte så konstigt. Revisorerna visade sig inte ha kunskap om datorsystem i den utsträckningen att de kunde hjälpa företagen. Det är också möjligt att vår teori brast i detta hänseende i och med att det inte finns något samband alls i detta avseendet.

Vi kan konstatera av den empiriska undersökningen att revisorns roll i nystartade företag innebär att de inte kan bidra med rådgivning inom alla nystartade företags problemområden. Detta indikerar på att det kan finnas ett förväntningsgap mellan revisorerna och de nystartade företagen. Undersökningen visade även att revisorerna ofta skyller på företagets bristande kunskap om vad som är revisorernas roll i företaget när det gäller uppkomsten av förväntningsgap. Om detta skulle stämma så har inte revisorerna klart för sig vad som är deras egen roll, nämligen att informera sina klienter om i vilka områden som revisorn kan rådgiva i.

Det framkommer även från den empiriska undersökningen att revisorn är betydelsefull hos de nystartade företagen som samtalspartner och rådgivare. Många av de problem de ställs inför kan de söka vägledning och råd hos sin revisor.

Gobeli & Seville (1989) och McMahon, et al. (1993) med flera har definierat olika typer av problemområden som småföretag upplever att de behöver rådgivningshjälp med. Vi har iakttagit deras problemområden men har även i teorin tagit upp de problemområden som vi har upplevt vara de största genom att utforska annan litteratur inom området. Därefter grupperade vi de problemområden som nystartade företag har och där revisorn kan tänkas rådgiva inom. Då vi jämförde vår teoriska undersökning med det empiriska underlaget, fann vi ytterligare ett problemområde för nystartade företag som inte tas upp i teorin, nämligen personalproblem. För att tydliggöra resultatet av det mest väsentliga som framkom ur nyföretagarnas problemområden där revisorn bidrar eller inte bidrar med rådgivningsinsatser, har vi valt att beskriva detta i en tabell.

<b>Nystartade företags problemområden</b>	<b>Revisorns bidrag i form av rådgivning</b>
<b>Skatterådgivning</b>	Ett område som är ett stort problem för de nystartade företagen. Här utgör revisorn en betydande roll särskilt när det gäller beräkningar och skatteplanering.
<b>Redovisningssystem</b>	Revisorn har ingen funktion vid utformandet av ett nystartat företags redovisningssystem, mer än att upplysa om olika bokföringsprogram.
<b>Nätverk</b>	Revisorn hänvisar till kontakter på banker eller på försäkringsbolag.
<b>Budget/kalkylering</b>	Budgetar gör de nystartade företagen själva inledningsvis och därefter fungerar revisorn som ett kontrollorgan för att ställa upp handlingarna så de blir korrekt utformade. Revisorn bidrar ofta med investeringskalkyler.
<b>Administration</b>	Revisorerna bistår med hjälp och information om hur offerter, fakturor, kvitton och övriga papper ska se ut, skötas och arkiveras.
<b>Marknadsföring</b>	Revisorerna bidrar i mindre omfattning med tips och ideer.
<b>Kapital/finansiering</b>	Revisorerna rekommenderar finansörer som det nystartade företaget kan vända sig till.
<b>Lokal</b>	Det är vanligt att revisorerna rådgiver vid fastighetsköp och upprättande av köpavtal. Dessutom förekommer det att

	revisorer ger konkreta förslag på lämpliga lokaler.
Personalproblem	Inget område som revisorerna bidrar med rådgivning inom, mer än att rekommendera företagarna till deras fackförbund i personalfrågor.

Figur 3: Sammanfattning av revisorns roll i nystartade företags problemområden.

## 6.1 Förslag till fortsatt forskning

Vi har i vår uppsats valt att undersöka revisorerna och de nystartade företagen ur ett sk. företagsperspektiv dvs. revisorns roll gentemot nystartade företag. Ett förslag till fortsatt forskning kan vara att även undersöka olika intressenter för att få deras syn på revisorns roll som rådgivare och om oberoendet kan ifrågasättas när revisorn allt mer fungerar som rådgivare. Man skulle också kunna undersöka hur de ser på att förtroendet för revisorn kan öka om revisorerna får möjlighet att öka sina rådgivningsinsatser. Man skulle även kunna undersöka hur näringsdepartementet ställer sig till dessa frågeställningar eftersom näringsdepartementet alltid strävar efter att öka nyföretagandet i Sverige.

---

## KÄLLFÖRTECKNING

---

- Affärsvärlden. (2001). Självgranskan modellen i ny lag. Affärsvärlden 2002-11-28.
- Arncoff, E. (2000). Stökigt revisionsår. Affärsvärlden 2000-10-29.
- Arvidsson, R. (1995). Så blir revisorn en tillgång – och inte bara en kostnad. Privata affärer 1995-08-31.
- Axelsson, G. (1995). Omöjliga regler gör goda råd dyra. SAF-tidningen. 1995-04-28.
- Bell, J. (2000). Introduktion till forskningsmetodik. Upplaga 3. Studentlitteratur Lund.
- Cassel, F. (1996). Den reviderade revisorsrollen: en oren berättelse. Nerenius & Santéus Förlag AB. Stockholm.
- Dahmström, K. (1996). Från datainsamling till rapport: att göra en statistisk undersökning. Upplaga 2. Studentlitteratur Lund.
- Dalqvist, A. (2002). Ras för nyföretagandet hotar tillväxten. Entreprenör. 2002-09-13.
- Egidius, H. (1986). Positivism, fenomenologi, hermeneutik: Konsekvenser för didaktik och vårdvetenskap. Studentlitteratur Lund.
- Ejvegård, R. (2003). Vetenskaplig metod. Upplaga 3. Studentlitteratur Lund.
- Ekberg, S. (2003). Rivstart – Hur du startar och får fart på ett eget företag. Redaktionen Stefan Ekberg AB. Stockholm.
- Eklund, Å. (2002). Revisorernas okända miljardklipp. Veckans affärer. 2002-04-15.
- Eriksson, K. Thelander, A. & Toresson, A-K. (1994). Förväntningsgapet- Ett nonchalerat problem? Examensarbete i företagsekonomi. Lunds Universitet.
- Eriksson, L.T. & Wiedersheim-Paul, F. (1997). Att utreda, forska och rapportera. Liber AB. Stockholm.
- Europreneur. (2001). <[www.euopreneur.net/seb](http://www.euopreneur.net/seb)>
- Expowera. (2003). <<http://www.expowera.com/starta/lokal/lokalen.htm>>
- Föreningen Auktoriserade Revisorer. (2002). FARs Revisionsbok 2002. FAR Förlag AB. Stockholm.

Föreningen Auktoriserade Revisorer. (2003). FAR:s Samlingsvolym 2003. FAR förlag AB. Stockholm.

Glader, M. (1969). Problemområden i småföretag. Umeå universitet. Umeå.

Glader, M. Lundin, R.A. & Sundin, E. (1983). Små företag i brännpunkten: en bok om företagande, industripolitik och kunskapsutveckling. Kristianstads boktryckeri AB. Kristianstad.

Gobeli, D. & Seville, M. (1989). The Small Business-CPA Interface. Journal of Small Business Management. Vol: 27. Pages 8-17.

Grönlund, A. (2003). Gör inte goda råd dyra för småföretag. Dagens industri. 2003-12-12.

Hallsenius, J. (2002). Revisorer: Kritikerstorm mot de edsvurna. Veckans Affärer. 2002-02-04.

Holme, I.M. & Solvang, B.K. (1997). Forskningsmetodik : om kvalitativa och kvantitativa metoder. Upplaga 2. Studentlitteratur Lund.

Hult, M. & Odéen, G. (1981). Företagandet i små företag : en analys av småföretagens problem, villkor och utveckling i dag och för framtiden. Kristianstads Boktryckeri AB. Kristianstad.

Höglund, O. (2003). Sveriges Rikes Lag. Norstedts juridik AB. Sverige.

Itps. (2003). < [http://www.itps.se/pdf/S2003\\_005.pdf](http://www.itps.se/pdf/S2003_005.pdf)>

Johannisson, B & Lindmark, L. (1996). Företag, företagare, företagsamhet. Studentlitteratur, Lund.

Johansson, A.W. (1997). Att förstå rådgivning till småföretagare. Academia Adacta AB. Bjärred.

Johansson-Lindfors, M-B. (1993). Att utveckla kunskap: om metodologiska och andra vägval vid samhällsvetenskaplig kunskapsbildning. Studentlitteratur Lund.

Jägerhorn, R. (1981). Revisorn som konsult och rådgivare. Svenska handelshögskolan. Helsingfors.

Koh, H. & Woo, E. (1998). The expectation gap in auditing. Managerial Auditing Journal. Vol: 13. Pages 147-154.

Lekvall, P. & Wahlbin, C. (1993). Information för marknadsföringsbeslut. Upplaga 3. IHM Förlag AB. Göteborg.

Levander, M. (2003). Handelsbanken stoppar skatteråd från revisorer. Dagens Industri. 2003-01-11.

Lowe, D. (1994). The expectation gap in the legal system: Perception differences between auditors and judges. Journal of Applied Business Research. Vol: 10, pages: 39-45.

Maceus, K. (2003). Revisorernas förening kritisk till jävsregel. Dagens industri. 2003-11-08.

Markland, B. (1996). God revisorssed täcker även IT-området. Balans nr 12 s 16.

McMahon, R. Holmes, S. Hutchinson, P. & Forsaith, D. (1993). Small Enterprise Financial Management. Australien: Harcourt & Brace Company.

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

Moberg, K. (2003). Bolagsrevisorn. Norstedts Juridik AB. Stockholm.

Patel, R. & Davidson, B. (1991). Forskningsmetodikens grunder. Studentlitteratur Lund.

Patel, R. & Tebelius, U. (1987). Grundbok i forskningsmetodik. Studentlitteratur Lund.

Ramström, D. (1975). Små företag – stora problem. Norstedt i samarbete med Svenska civilekonomföreningen. Stockholm.

Revisorsnämnden. (1999).

<<http://www.revisorsnamnden.se/aktuinfo/Tidigare/99-462.Remissvar.pdf>>

Revisorsnämnden. (2003). <<http://www.revisorsnamnden.se/Protokoll/03-06/bilaga2.pdf>>

Riksskatteverket. (2002).

<<http://www.revisorsnamnden.se/Regelverk/PDF/RSV/RSV.Riktlinjer.pdf>>

Saunders, M. Lewis, P. & Thornhill, A. (2003). Research Methods for Business Students. 3 uppl. Harlow FT Prentice Hall.

SCB. (2002). <[http://www.scb.se/templates/tableOrChart\\_27185.asp](http://www.scb.se/templates/tableOrChart_27185.asp)>

SOU. (1999). Oberoende, ägande och tillsyn i revisionsverksamhet. Betänkande av Revisionsbolagsutredningen. Norstedts tryckeri AB. Stockholm.

Sutton, M-H. (1997). Auditor independence: The challenge of fact and appearance. Accounting Horizons. Vol: 11. Pages 86-91.

Thurén, T. (1996). Vetenskapsteori för nybörjare. Liber AB. Stockholm.

Wallman, S. (1996). The future of accounting. Part III: Reliability and auditor independence. Accounting Horizons. Vol 10. Pages 76-97.

## **Bilaga 1**



**Hej!**

Vi är tre studenter på Kristianstad Högskola som just nu skriver ett examensarbete med inriktning mot redovisning och revision. Vi vill fastslå vilka problemområden nystartade företag upplever när de ska etablera sig och under den första tiden som ny i branschen.

Vi vill även med vår undersökning försöka klargöra hur revisorns roll ser ut i nystartade företag, detta framförallt med inriktning mot rådgivning och konsultverksamhet. Anlitats revisorn som rådgivare/konsult och i så fall inom vilka av de problemområden som kan finnas hos nystartade företag. Samt kan denna rådgivningen från revisorn påverka revisorns oberoende och därmed försvåra för de nystartade företagen att erhålla råd från revisorn.

Vi undrar om ni har intresse och möjlighet till en intervju på 45-60 min innan den 12 december. Om ni är intresserade skickar vi givetvis ut intervjufrågorna så ni har möjlighet att förbereda era svar innan vi kommer på besök. Har ni några frågor är ni välkomna att höra av er.

Mvh

Martin Andersson, Tel: XXX-XXXXXX

Magnus Nilsson, Tel: XXX-XXXXXX

Christian Svensson Tel: XXX-XXXXXX

Mail: xxxxxxxxxxxxxx@hotmail.com

**Bilaga 2**

**Intervjuguide Revisor**



- Hur beskriver du din roll som revisor i nystartade företag?
- Vad upplever ni vara det största problemet vid uppstartsfasen hos småföretagen som ni hjälper till med?
- Inom vilka områden bidrar du med rådgivningsinsatser för nystartade företag?
  - Skattefrågor
  - Redovisningssystem
  - Nätverk
  - Budgetarbete/Kalkylering
  - Administration
  - Marknadsföring
  - Finansiering
  - Lokal
- Hur kan ni hjälpa nystartade företag med ert kontaktnät?
- Vad innebär revisorns oberoende för dig?
- Anser du att revision och fristående rådgivning är möjligt att erbjuda till samma klient utan att påverka oberoendet?  
Om ja, varför?
- Tror du att du kan uppfylla nystartade företags förväntningar på rådgivningen?
- Hur skiljer sig ert agerande vid rådgivningsförfrågningar i nystartade företag gentemot etablerade företag?
- Anser du att det är svårare att vara opartisk till nystartade företag jämfört med etablerade företag?  
Om ja, varför?
- Har du nekat klienter rådgivning med tanke på att ditt oberoende kunde påverkas?  
Om ja, vilka frågor rörde det?
- I vilken utsträckning tror du att nystartade företag använder revisorn som rådgivare istället för att anlita andra konsulter med tanke på att revisorn redan är insatt i företaget?
- Hur skulle du agera vid förfrågan av rådgivning i områden som du anser det vara olämpligt att rådgiva i?
- Inom vilka områden anser du som revisor att det är olämpligt att rådgiva i?

### **Bilaga 3**

#### **Intervjuguide företag**

- Vilka problem upplevde ni när ni startade ert företag?

Skattefrågor  
Redovisningssystem  
Nätverk  
Budgetarbete/Kalkylering  
Administration  
Marknadsföring  
Finansiering  
Lokal

- Hade ni någon hjälp av er revisor när ni startade företaget?  
Om ja, inom vilka områden?
- Vad upplevde ni som det största problemet vid uppstartandet av företaget?
- Vad har du för förväntningar på revisorn?
- I vilken utsträckning använder ni revisorn till hjälp med rådgivning utanför frågor som rör revisionen?
- Har revisorn nekat dig rådgivning med tanke på revisorns oberoende någon gång?  
Om ja, vilka frågor rörde det?
- Vilka faktorer påverkar er vid anlitan­de av revisorns rådgivning ?
- Har ni använt er av andra rådgivare än revisorn i frågor som ni tror revisorn kunnat rådgiva i?  
Om ja, varför och vem?

## **Bilaga 4**

### **Aktiebolagslagen**

#### **10 KAP. Revision**

## **Revisorns uppgifter**

**3 §** Revisorn skall granska bolagets årsredovisning och bokföring samt styrelsens och den verkställande direktörens förvaltning. Granskningen skall vara så ingående och omfattande som god revisionsred kräver.

Om bolaget är moderbolag, skall revisorn även granska koncern redovisningen och koncernföretagens inbördes förhållanden. Lag (1998:760).

## **Jäv**

**16 §** Den får inte vara revisor som

1. äger aktie i bolaget eller annat bolag i samma koncern,
2. är ledamot av styrelsen eller verkställande direktör i bolaget eller dess dotterföretag eller biträder vid bolagets bokföring eller medelsförvaltning eller bolagets kontroll däröver,
3. är anställd hos eller på annat sätt har en underordnad eller beroende ställning till bolaget eller någon som avses under 2,
4. är verksam i samma företag som den som yrkesmässigt biträder bolaget vid grundbokföringen eller medelsförvaltningen eller bolagets kontroll däröver,
5. är gift eller sambo med eller är syskon eller släkting i rätt upp- eller nedstigande led till en person som avses under 2 eller är besvägrad med en sådan person i rätt upp- eller nedstigande led eller så att den ene är gift med den andres syskon, eller
6. står i låneskuld till bolaget eller ett annat bolag i samma koncern eller har en förpliktelse som ett sådant bolag har ställt säkerhet för.

Den som enligt första stycket inte är behörig att vara revisor i ett moderbolag får inte vara revisor i dess dotterbolag. Lag (1998:760).

## **Bilaga 5**

### **Revisorslag (2001:883)**

#### **Revisorns opartiskhet och självständighet**

**20 §** En revisor skall i revisionsverksamheten utföra sina uppdrag med opartiskhet och självständighet samt vara objektiv i sina ställningstaganden. Revisionsverksamheten skall

organiseras så att revisorns opartiskhet, självständighet och objektivitet säkerställs.

**21 §** En revisor skall för varje uppdrag i revisionsverksamheten pröva om det finns omständigheter som kan rubba förtroendet för hans eller hennes opartiskhet eller självständighet. Revisorn skall avböja eller avsäga sig ett sådant uppdrag,

- 1.** om han eller hon eller någon annan i den revisionsgrupp där han eller hon är verksam
  - a)** har ett direkt eller indirekt ekonomiskt intresse i uppdragsgivarens verksamhet,
  - b)** vid rådgivning som inte utgör revisionsverksamhet har lämnat råd i en fråga som till någon del omfattas av granskningsuppdraget,
  - c)** uppträder eller har uppträtt till stöd för eller mot uppdragsgivarens ståndpunkt i någon rättslig eller ekonomisk angelägenhet,
  - d)** har nära personliga relationer till uppdragsgivaren eller till någon person i dennes ledning,
  - e)** utsätts för hot eller någon annan påtryckning som är ägnad att inge obehag, eller
- 2.** om det föreligger något annat förhållande av sådan art att det kan rubba förtroendet för revisorns opartiskhet eller självständighet. Revisorn behöver dock inte avböja eller avsäga sig uppdraget, om det i det enskilda fallet föreligger sådana särskilda omständigheter eller har vidtagits sådana åtgärder som medför att det inte finns anledning att ifrågasätta hans eller hennes opartiskhet eller självständighet.

**22 §** Revisorsnämnden skall på ansökan av en revisor meddela förhandsbesked om huruvida en viss särskild omständighet är sådan som avses i 21 § första stycket och, om så är fallet, huruvida omständigheter i det enskilda fallet eller vidtagna åtgärder medför att revisorn ändå inte behöver avböja eller avsäga sig uppdraget. När ett förhandsbesked har vunnit laga kraft, är det bindande för nämnden i förhållande till revisorn. Förhandsbeskedet upphör att gälla vid förändrade förutsättningar eller vid författningsändringar som påverkar den fråga som beskedet avser.

**23 §** Bestämmelserna i 20-22 §§ gäller i tillämpliga delar även ett registrerat revisionsbolag.

### **Dokumentation**

**24 §** Revisorer och registrerade revisionsbolag skall dokumentera sina uppdrag i

### **Bilaga 5**

revisionsverksamheten. Dokumentationen skall innehålla sådan information som är väsentlig för att revisorns arbete samt hans eller hennes opartiskhet och självständighet skall kunna bedömas i efterhand. Dokumentationen skall ha färdigställts när revisionsberättelsen eller annat utlåtande avges.

### **Förtroenderubbande sidoverksamhet**

**25 §** En revisor får inte utöva annan verksamhet än revisionsverksamhet eller verksamhet

som har ett naturligt samband därmed, om

1. utövandet är av sådan art eller omfattning att det kan rubba förtroendet för revisorns opartiskhet eller självständighet, eller
2. utövandet på annat sätt är oförenligt med den ställning som följer av behörigheten att utföra lagstadgad revision.

Revisorsnämnden skall på ansökan av en revisor meddela förhandsbesked om huruvida en viss verksamhet är förenlig med kravet i första stycket. För ett sådant förhandsbesked gäller bestämmelserna i 22 § andra stycket.