

IFRS 15 – oväsentliga eller betydande effekter?

En helt ny standard för att redovisa intäkter – vad kan vara mer genomgripande i redovisningsvärlden? I denna artikel visar Anja Hjelström och Tomas Hjelström på begränsade effekter av övergången till IFRS 15 för svenska stora och medelstora företags finansiella rapporter, men argumenterar för att standarden har genomgripande effekter både på företagets finansiella informationsgivning och värdeskapande.

För många redovisningsintresserade är 2018 året då IFRS 15, Intäkter från avtal med kunder, till slut började tillämpas. I syfte att åstadkomma en mer jämförbar redovisning av resultaträkningens viktigaste rad inför standarden en helt ny ansats för redovisning av intäkter, betydligt mer vägledning särskilt för redovisning av transaktioner med flera komponenter och en ny modell för att avgöra om intäkter ska redovisas vid en tidpunkt eller över tid. Som en konsekvens introduceras en uppsjö av nya begrepp. Standarden syftar också till mer transparent och användbar information om intäkter och kassaflöden från avtal med kunder och innehåller därför avsevärt utökade upplysningskrav jämfört med tidigare standarder.¹

Intresset för att förstå effekterna av IFRS 15 på företagets finansiella rapportering har varit stort. En anledning till detta är att det har varit svårt att förutse de konkreta effekterna av den nya ansatsen och den nya vägledningen. En vanlig förväntan har dock varit att redovisad nettoomsättning endast kommer att påverkas marginellt för de flesta företag. Större effekter har

förväntats för företag med långa och/eller komplexa avtal med flera komponenter. Telekom- och byggbranschen har lyfts fram som exempel på två branscher där förändringar har förväntats vad gäller såväl tidpunkt som belopp för intäktsredovisning.

Figur 1

“For many contracts, such as many straightforward retail transactions, IFRS 15 will have little, if any, effect on the amount and timing of revenue recognition. For other contracts, such as long-term service contracts and multiple-element arrangements, IFRS 15 could result in some changes either to the amount or timing of the revenue recognised by a company.”

IASB (2014), Project Summary and Feedback Statement, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers sid. 7.

Figur 2

... the new requirements specify a robust and comprehensive framework for recognising revenue that applies consistently to all contracts for goods or services. The effect that those changes have on the amount and timing of revenue recognition will differ depending on the company, the transaction, the sector and the jurisdiction. In some cases, there will be no change to the amount and timing of revenue recognition. In other cases, there will be changes and those changes could be significant. For example:

- Revenue has not always been recognised for subsequent services such as extended warranties that are promised in addition to the good that is delivered to the customer.
- There has been uncertainty about whether, for some construction or production contracts, revenue should be recognised as the construction or production occurs or when construction or production is complete.
- For the sale of software, some practices have resulted in delaying revenue recognition when an item of software is sold with the promise of subsequent updates or additional functionality that is not sold separately.

Patricia McConnel (2014), Revenue recognition: finally, a Standard approach for all, IASB Investor Perspectives, June, sid. 1-2.

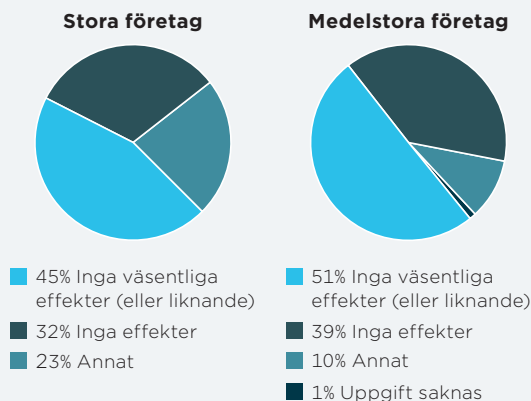
Effekter av IFRS 15 på svenska företags finansiella rapporter

En genomgång av redovisade övergångseffekter i Q1 rapporterna för 2018 för 158 stora och medelstora företag noterade på Nasdaq OMX Stockholm bekräftar ett utfall i linje med de övergripande förväntningarna. 85 % rapporterar "ingen" eller "oväsentlig" inverkan på redovisade belopp. Andelen är något lägre bland de stora företagen (77 %) och något högre bland de medelstora företagen (90 %). Omvänt skulle detta visserligen kunna betyda att 15 % (23 % respektive 10 %) påverkas mer än oväsentligt. Så är dock inte fallet.

Figur 3 – Studiens underlag

Undersökningen omfattar Q1 rapporter för stora och medelstora företag noterade på Nasdaq OMX Stockholm 20 juli 2018. Av totalt 235 företag exkluderades 77 företag. Fastighetsförvaltande och finansiella företag har exkluderats eftersom de i huvudsak redovisar intäkter från avtal med kunder som inte omfattas av IFRS 15. Även företag som saknade intäkter, företag med annan bokslutsdag än 31 december, företag som noterats efter årsskiftet, samt de som tillämpar US GAAP exkluderades. Totalt omfattas därmed 158 företag av undersökningen. Fördelningen på stora (41 %) och medelstora (59 %) företag i urvalet överensstämmer i stort med fördelningen i populationen (42 % respektive 58 %).

Figur 4 – Majoriteten av företagen rapporterar inga eller inga väsentliga effekter



Sett till hela urvalet anger över en tredjedel av de företagen i urvalet "inga" effekter av övergången till IFRS 15 i Q1 2018. Nästan hälften anger att övergången till den nya standarden inte haft några "väsentliga" effekter. Gruppen "annat" anger varken att effekter saknas, eller att de är oväsentliga, utan identifierar istället effekterna.

25 % av företagen i vårt urval kvantifierar effekten av övergången till IFRS 15. Andelen är något högre bland de stora företagen (38 %) än de medelstora (16 %).

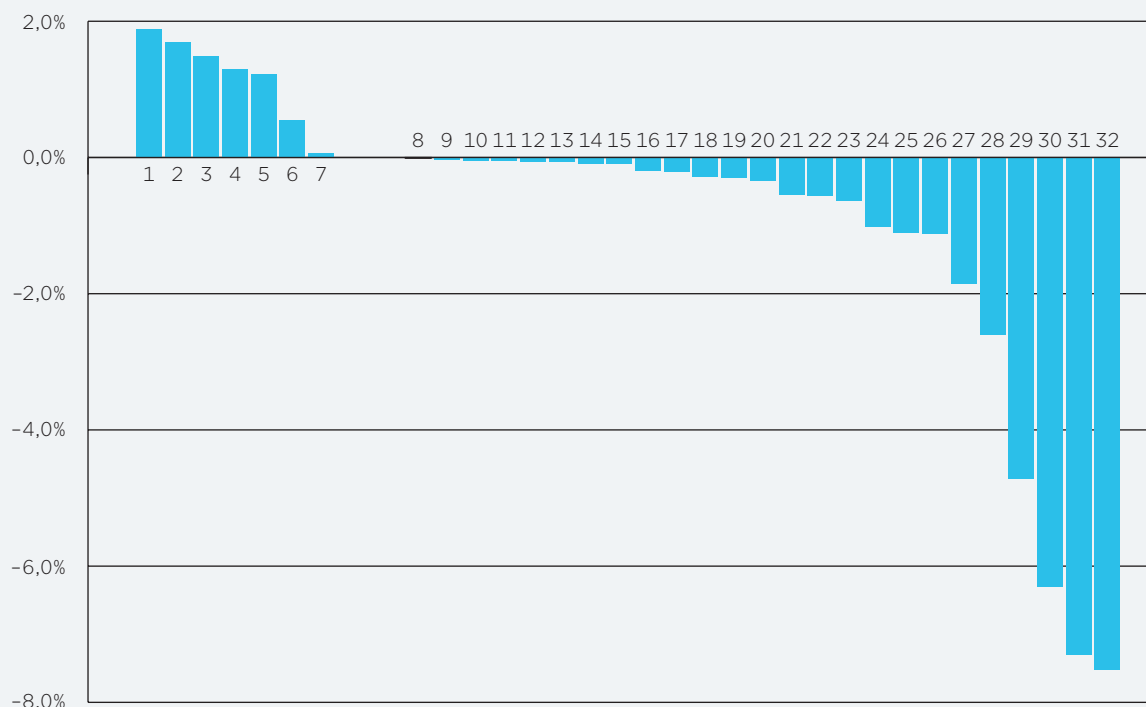
Endast tre företag rapporterar en effekt på eget kapital vid ingången av 2018 som överstiger 5 %. I inget fall överstiger effekten 8 %. Detta innebär att vi inte har identifierat ett enda företag med en iögonfallande inverkan på redovisat eget kapital. Effekten på omsättningen för 2017 är snarlik, det vill säga effekten understiger oftast 5 % och är i huvudsak negativ.

Dra inte förhastade slutsatser!

För de upprättare av finansiella rapporter som lagt ner åtskillig egen, eller inköpt, tid på att implementera IFRS 15 kan en slutsats om små effekter på företagets finansiella rapporter mottas på två, inte nödvändigtvis oförenliga, sätt: å ena sidan, en suck av lättnad, å andra sidan, en fråga om insatsen har utgjort ett påtvingat resursslöseri. För användare av finansiella rapporter kan en slutsats om små effekter på de finansiella rapporterna leda till frågan om de – i de flesta fall – därmed kan bortse från övergången till IFRS 15 i analysarbetet.

I resten av artikeln lyfter vi fram några faktorer som vi anser bör tas med vid en bedömning om effekter av IFRS 15 på företagets finansiella rapporter. Vi börjar med frågan om ovanstående data mäter det som avses på ett tillförlitligt sätt och för fram flera skäl till att ovanstående data kan underskatta effekten av IFRS 15 på företagets finansiella rapporter. Därefter fokuserar vi på karaktären av de förändringar i principer för redovisning av intäkter som de svenska företagen rapporterar. I detta avsnitt noterar vi att flera företag redogör för grundläggande förändringar i principer för när, hur mycket, intäkter som redovisas. I ett tredje avsnitt visar vi sedan att mer än hälften av de undersökta

Figur 5 - Effekt av övergången till IFRS 15 på eget kapital 2018-01-01



En majoritet av företagen redovisar en negativ effekt på eget kapital vid övergången till IFRS 15. Detta indikerar att merparten av företagen redovisar intäkter senare under IFRS 15 än under tidigare standarder. Det pågår arbete för utvidga undersökningen till att omfatta företag från Frankrike, Italien, Storbritannien och Tyskland. Det ska bli intressant att se om motsvarande mönster uppvisas även bland dessa företag eller om det förekommer regionala skillnader. 7 företag som kvantifierar effekterna redovisar 0 % förändring i eget kapital. De är KABE, Mekonomen, RaySearch Laboratories, Husqvarna, ICA Gruppen, Magnolia Bostad och Midsona. Dessutom kvantifierar Tieto effekten men enbart kombinerat med effekten av IFRS 9.

1. Securitas 1,89%	9. Xvivo -0,03%	18. Peab -0,29%	27. Lundin Mining Corporation -1,85%
2. Tele2 1,69%	10. Nobia -0,05%	19. Hexagon -0,30%	28. Ericsson -2,60%
3. Millicom Int. Cellular 1,49%	11. Addnode -0,05%	20. Net Insight -0,34%	29. NetEnt -4,72%
4. Troax Group 1,30%	12. Thule Group -0,06%	21. AstraZenica -0,55%	30. NCC -6,31%
5. Telia Company 1,22%	13. Alfa Laval -0,07%	22. Elektrolux -0,56%	31. Oriflame Holding -7,30%
6. Swedish Match 0,55%	14. Nokia -0,10%	23. SAAB -0,64%	32. Tobii -7,53%
7. Recipharm 0,07%	15. Sandvik -0,10%	24. Cavotec SA -1,02%	
8. Concentric -0,01%	16. Atlas Copco -0,20%	25. Valvo -1,11%	
	17. Eltel -0,21%	26. Mycronic -1,12%	

företagen ändrat sina upplysningar om intäkter i Q1 2018 på ett sätt som kan syfta till en ökad transparens vad gäller faktorer som påverkar företagets intäkter. I ett avslutande stycke vill vi även peka på att övergången till IFRS 15 kan ha andra konsekvenser än på hur företagets värdeskapande avbildas i de finansiella rapporterna. Även sådana indirekta effekter kan vara högst relevanta att beakta vid en analys av företagets värdeskapande.

(1) Är redovisade effekter underskattade?

Flera faktorer bidrar till att redovisade effekter av övergången till IFRS 15 är underskattade. Det mest uppenbara är att en majoritet av företagen helt enkelt inte har kvantifierat effekterna med hänvisning till att dessa inte är väsentliga. Andra företag har redovisat effekter som kan uppfattas som oväsentliga.

Väsentlighetsbedömningarna är subjektiva och bör vara företagsspecifika. Rahm och Anjou (2018)² skriver dock att

företag ofta har tillämpat en väsentlighetströskel i tresiffrigt miljonbelopp. Det framgår sällan tydligt, men är kanske underförstått, att företagets fokus vid dessa väsentlighetsbedömningar har varit på nettoeffekten, på helåret och på koncernnivå. Det är således inte givet att effekterna skulle bedömas som oväsentliga var för sig, eller för ett enskilt kvartal eller segment, information som vi vet ofta bedöms som mycket viktig vid analysarbete av företagets värdeskapande. Ur detta perspektiv är det därför särskilt intressant att notera att effekterna av övergången till IFRS 15 på omsättning kan skilja sig mellan kvartal och helår (se figur 6).

Att inte justera för oväsentliga effekter vid övergången till IFRS 15 utgör en tillämpning av väsentlighetsprincipen i IAS 8, Redovisningsprinciper, ändringar i uppskattningar och bedömningar samt fel, vilket är en slags generell lätttnadsregel. Priset i detta fall kan vara sämre jämförbarhet mellan tidigare och

Figur 6 - Effekt av övergång till IFRS 15 på omsättning för 2017 och för Q1 2017



24 företag har räknat om 2017 års intäkter. Det företag som redovisar i särklass störst effekt på omsättningen är Swedish Match. Under IFRS 15 redovisas intäkter från logistiktjänster på den svenska marknaden netto som en följd av en ändrad bedömning om företaget agerar ombud (agent) snarare än huvudman för dessa transaktioner. I vissa fall avviker den procentuella effekten på redovisade intäkter för Q1 2017 från helårseffekten. Magnolia Bostad förklarar att det handlar om rörlig ersättning för ett projekt som redovisas senare under IFRS 15 än under tidigare principer och att denna ersättning påverkat Q1 2017. Electrolux beskriver också att effekterna vid övergången till IFRS 15 slår olika i olika kvartal. Sammanställningen i not 1 till årsredovisningen 2017 visar även att effekterna slår olika på olika segment.

1. ICA-gruppen ■ 2,77% ■ 2,88%	7. Hexagon ■ -0,01% ■ 0,14%	13. Atlas Copco ■ -0,19% ■ -0,14%	19. Tele2 ■ -0,96% ■ -0,92%
2. Ericsson ■ 2,02% ■ 3,09%	8. Mycronic ■ -0,04% ■ 0,27%	14. Peab ■ -0,22% ■ -0,41%	20. Electrolux ■ -1,06% ■ -2,36%
3. SAAB ■ 0,87% ■ 2,10%	9. Nobia ■ -0,04% ■ 0,00%	15. NCC ■ -0,31% ■ -0,49%	21. Midsona ■ -1,24% ■ -1,14%
4. Magnolia Bostad ■ 0,51% ■ 8,45%	10. Net Insight ■ -0,05% ■ -0,03%	16. Tobii ■ -0,50% ■ -0,80%	22. Swedish Match ■ -27,02% ■ -24,95%
5. Addnode ■ 0,02% ■ -0,27%	11. Sandvik ■ -0,09% ■ -0,04%	17. Volvo ■ -0,60% ■ -0,56%	
6. Tieto ■ 0,01% ■ 0,00%	12. Telia Company ■ -0,10% ■ -0,13%	18. NetEnt ■ -0,65% ■ -2,50%	

framtida perioder. Det är oklart om företagen menar att de inte justerar för effekter av skillnader i principer, eller väljer att inte justera tillämpade principer för intäktsredovisning framgent, eftersom effekten av att hålla kvar vid tidigare principer inte är väsentlig.

Ett annat skäl till att effekterna i vissa fall är underskattade är om företagen, vid övergången till IFRS 15, tillämpat något av de specifika lätttnadsreglerna för omräkning vid övergång till IFRS 15. Även dessa lätttnadsregler innebär generellt sämre jämförbarhet mellan tidigare och framtida perioder.

Information i delårsrapporterna för Q1 2018 om tillämpade lätttnadsregler är relativt ovanlig. Vi har dock noterat att tio av totalt 45 företag i vårt urval som tillämpat den modifierade övergångsmetoden explicit anger att de inte räknat om "avslutade" avtal (avtal där för vilket företaget har överfört samtliga varor eller tjänster enligt tidigare principer). Det är dock oklart om vi därmed vågar dra slutsatsen att övriga 35 företag beaktat effekten av alla tidigare avtal vid bedömning om effekten av IFRS 15 på eget kapital vid övergången.

En tredje orsak till att redovisade effekter av övergången IFRS 15 kan vara underskattade är att företag kan ha hamnat fel i sina bedömningar om tillämpning av IFRS 15. Det finns flera skäl att tro att detta förekommer. Ett är att företagens analyser kan ha påverkats av den generella förväntan om få skillnader. Ett annat är att den nya standarden inledningsvis varit svår att tillämpa. Detta följer av att både ansatsen (de olika bedömningar som krävs) och språket (begreppen som används) är nya och att det därför saknas tidigare erfarenheter och en gemensam förståelse av standarden att falla tillbaka på. Att många företag sedan påbörjat arbetet med att implementera IFRS 15 sent, kanske i ett försök att avvakta framväxten av en gemensam förståelse, har inneburit att många tillämpningsfrågor endast har uppmärksamats sent i processen. De tillämpningsfrågor som IFRS IC (IFRIC) diskuterat under 2017 och 2018 vittnar om detta. Så sent som i september i år lyftes ytterligare en fråga om tillämpningen av IFRS 15, denna gång om identifieringen av utlovade tjänster i avtal om att noteras på en börs.³

(2) Betydande ändringar i principer för redovisning av intäkter

Ett annat sätt att närma sig frågan om effekterna av IFRS 15 är att fokusera på karaktären av de förändringar som görs i tillämpade principer för redovisning av intäkter. Tyvärr saknas det många gånger information om detta i såväl delårsrapporterna för Q1 2018 som årsredovisningarna för 2017. Informationsgivningen är dock något bättre bland de 40 företag som kvantifierar effekter. En genomgång av de effekter som dessa företag beskriver visar att, som en konsekvens av tillämpningen av IFRS 15, har strax över hälften ändrat tidpunkten för redovisning av intäkt för någon intäktsström. Ofta är denna effekt kopplad till en förändrad uppdelning av avtal på olika eller fler komponenter. Vissa företag redogör för att man nu delar upp intäkten på fler prestationsåtaganden. Andra delar upp på färre.

Figur 7

Ändring i redovisning av intäkter till följd av IFRS 15	Antal
Ändrad tidpunkt för redovisning av intäkter	22
Rörlig ersättning (rabatter, retur)	6
Bedömning huvudman/ombud	5
Aktivering av avtalsutgifter	5
Ändringar i presentation i balansräkning	5
Avtalsändringar	2
Klassificering intäkt/kostnad	2
"Consignment stock arrangements"	2
Betydande finansieringskomponent	1
Övrigt	6

En del företag redogör för att intäkter som tidigare redovisats över tid, nu redovisas vid en tidpunkt. För andra företag är det tvärtom och i något fall är bedömningen att tidpunkten då kontroll övergår är vid en annan tidpunkt än då väsentliga risker och förmåner överförs till kund.

Sex företag uppger förändringar avseende redovisning av rörlig ersättning relaterad till rabatter och/eller returrätter (till exempel vid öppet köp). I några fall sker en omklassificering från (försäljnings)kostnader till reducerad omsättning. Fem företag noterar en förändring i redovisning av intäkter på grund av ändrad bedömning om företaget agerar huvudman eller ombud. Som noteras ovan i anslutning till figur 6 får detta en stor påverkan på redo-

Figur 8

IAS 18.35b	IFRS 15.114
<p>Belopp för varje betydande intäktslag som redovisats under perioden, inklusive intäkter som uppkommit från</p> <p>(I) försäljning av varor, (II) utförande av tjänsteuppdrag, (III) ränta, (IV) royalty och (V) utdelningar.</p>	<p>Exempel på kategorier som kan vara lämpliga omfattar, men är inte begränsade till, följande:</p> <p>a) Typ av vara eller tjänst (t.ex. större produktlinjer). b) Geografisk region (t.ex. land eller region). c) Marknad eller typ av kund (t.ex. statliga och icke statliga kunder). d) Typ av avtal (t.ex. avtal om fast pris och avtal om tid och material). e) Avtalets löptid (t.ex. kort- och långfristiga avtal). f) Tidpunkt för överföring av varor eller tjänster (t.ex. intäkter från varor eller tjänster som överförs till kunder vid en tidpunkt och intäkter från varor eller tjänster som överförs över tid). g) Försäljningskanaler (t.ex. varor som säljs direkt till kunder och varor som säljs via mellanhänder).</p>

Medan IAS 18 anger ett sätt att dela upp intäkter, föreslår IFRS 15 sju olika sätt. Den nya standarden inbjuder också till att ytterligare dimensioner kan vara lämpliga för att spegla hur intäkternas karaktär, belopp, tidpunkt och osäkerhet påverkas av ekonomiska faktorer. I ett illustrativt exempel delas intäkterna upp på tre dimensioner (a, b och f i ovanstående sammanställning).

Figur 9

Uppdelning av intäkter i Q1 2018	Alla företag		Företag ej redovisar segment		Large cap		Small cap	
Uppdelning ändrad jämfört med Q1 2017	93	59%	18	51%	41	63%	52	56%
Uppdelning samma som i Q1 2017	65	41%	17	49%	24	37%	41	44%
Totalt	158	100%	35	100%	65	100%	93	100%

visningen för Swedish Match. Effekten är mindre i andra företag då bedömningen ofta omfattar enskilda mindre intäktsströmmar.

En brist i ovanstående sammanställning är att den inte ger för handen om den ökade vägledningen om till exempel uppdelning av komplexa avtal med flera komponenter och/eller tidpunkt för när redovisning ska ske gjort att redovisningen av intäkter blivit mer jämförbar.

I linje med de generella förväntningarna noterar vi dock att tre företag i telekombranschen uppger att tidpunkten för redovisning av intäkter har ändrats. Även om både NCC och Peab identifierar förändringar i principer för intäktsredovisning ser vi dock inte att företag i byggbranschen generellt har ändrat tidpunkt för intäktsredovisning, vilket inte stämmer med de generella förväntningarna om effekter av IFRS 15.

Peter Malmqvist, ordförande i SFF, har också noterat att sedan tidigare förekommande skillnader i praxis inom denna bransch lever vidare under IFRS 15. Enligt hans genomgång, som även omfattar mindre företag, fortsätter sex av tio bostadsbyggare att redovisa intäkter över tid under IFRS 15, medan resterande fyra fortsätter att redovisa intäkter vid färdigställande (dvs vid inflyttning)⁴. Någon ökad standardisering är därmed, åtminstone på ytan, ännu svår att identifiera för denna bransch. Det är emellertid viktigt att komma ihåg att skillnader i tillämpade redovisningsprinciper kan vara motiverade av skillnader i till exempel avtalsvillkor.

Sammantaget visar ovanstående observationer att flera företag, vid övergången till IFRS 15, har gjort grundläggande förändringar i de principer som tillämpas för när och hur mycket intäkter som ska redovisas. Även om effekten av dessa förändringar på redovisade belopp inte förefaller ha varit särskilt stora, menar vi att dessa förändringar är betydande.

(3) Ökad transparens om företagets intäkter

Ett andra delsyfte med IFRS 15 var att få till stånd en ökad transparens kring karaktären, storleken, tidpunkten och osäkerhet beträffande företagets intäkter. Standarden innehåller således betydligt fler upplysningskrav än tidigare standarder. Med ett viktigt undantag kommer vi dock inte se effekterna av dessa krav på företagets informationsgivning förrän när årsredovisningarna för 2018 publiceras. Det är därmed för tidigt att uttala sig om standarden kommer att få avsedd effekt på redovisningspraxis i detta avseende.

Undantaget avser upplysning om intäkternas fördelning. IFRS 15 ersätter det tidigare kravet på upplysning om belopp "för varje betydande intäktslag" (IAS 18.35b) med ett krav på uppdelning "i kategorier som beskriver hur karaktär, belopp, tidpunkt och osäkerhet beträffande intäkter och kassaflöden påverkas av ekonomiska faktorer" (IFRS 15.114). Medan IAS 18

tydligt anger vad som kan anses vara ett betydande intäktslag innehåller IFRS 15 betydligt lösare formulerad vägledning om hur ett företag ska välja kategorier för uppdelning av intäkter.

Trots att IFRS 15 således är mer "principorienterad", anser många att standarden ställer mer långtgående krav på upplysning om intäkternas fördelning. Denna tolkning drivs dels av kravet att uppdelningen ska belysa hur intäkter och kassaflöden påverkas av olika faktorer, dels av att standardens anger att "vissa företag kan behöva använda mer än en kategorityp för att uppfylla syftet" (B87). Standarden föreslår dessutom inte mindre än sju olika sätt att dela upp intäkter på som kan vara lämpliga och i ett illustrativt exempel visas på uppdelning av redovisad nettoomsättning på tre olika dimensioner, utöver uppdelning per segment (IE 211).

Ytterligare en skärpning noteras i kravet att lämna tillräckliga upplysningar för att användare av finansiella rapporter ska kunna förstå sambandet mellan informationen om uppdelade intäkter och den information som lämnas om intäkter för segment. I det illustrativa exemplet i standarden hanteras detta genom en matrisuppställning.

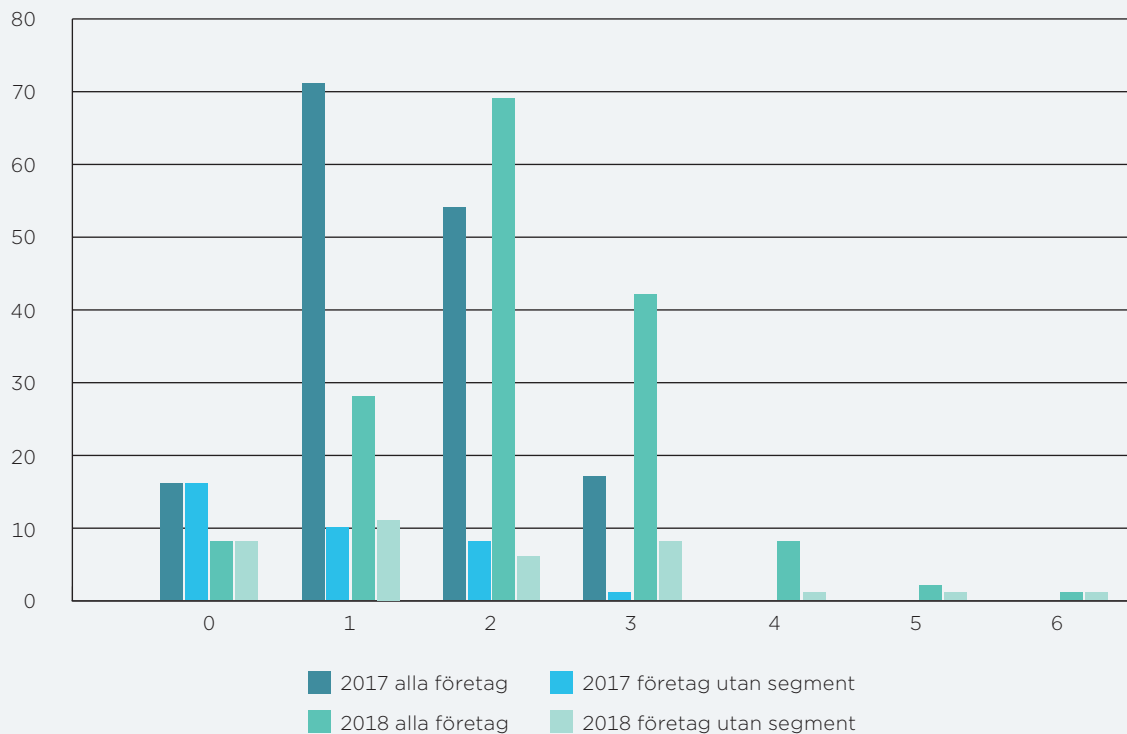
Bland de 158 företagen i vår undersökning har 59 % ändrat upplysningarna om uppdelning av intäkter i Q1 2018 jämfört med Q1 2017. Andelen är något högre (63 %) bland de stora företagen och något mindre (56 %) bland de medelstora företagen. Andelen är ytterligare något, men inte mycket, mindre (51 %) bland de företag som inte redovisar några segment. I de flesta fall består förändringen av att företagen i Q1 2018 delar upp nettoomsättningen på ytterligare en, eller ibland fler dimensioner.

En förändring i informationsgivningen kring uppdelning av

Figur 10

Antal nya dimensioner	Alla företag		Företag ej redovisar segment	
0	81	51%	19	54%
1	54	34%	9	26%
2	15	9%	3	9%
3	7	4%	4	11%
4	1	1%		
Totalt	158	100%	35	100%

Figur 11 - Redovisade intäkter uppdelade på antal olika dimensioner



Den största ökningen av ser vi i kategorierna 2 respektive 3 dimensioner. För de företag som inte redovisar några segment är ökningen framför allt påtaglig i kategorin med 3 dimensioner. Genomsnittet har ökat från 1,5 till 2,2 dimensioner för företagen som helhet och från 0,8 till 1,6 för de som inte redovisar segment. Den absoluta förändringen är således i genomsnitt lika stor i båda grupperna. Antalet företag som inte redovisar någon uppdelning av intäkter halveras mellan 2017 och 2018. Störst är minskningen bland de medelstora företagen (från 13 till 6 företag).

intäkter kan också bestå av att företaget 2018, i förekommande fall, även visar på interaktionen mellan övrig uppdelning av intäkter och uppdelning per segment genom att kombinera redan befintliga dimensioner i en matris. Många företag har gjort båda förändringarna och också valt att lämna denna information i en not till resultaträkningen. Vi noterar att 78 av 110 (71 %) företag som redovisar segmentsinformation och minst ytterligare en uppdelning av intäkter i Q1 2018 även visar på interaktionen mellan tillkommande uppdelningar och information om intäkter per segment.

Då vissa företag redan tidigare lämnat information om uppdelning av intäkter på flera dimensioner ger ovanstående information om antalet nya dimensioner en ofullständig bild av transparensen kring företagets intäkter. Anledningen till att ett företag inte gjort någon förändring kan till exempel vara att företaget sedan tidigare delat upp intäkter. Av detta skäl har vi därför även jämfört totalt antal dimensioner som företagen delar upp intäkterna på i Q1 2018 med motsvarande period 2017. Även denna jämförelse visar på en betydande förändring i fördelning av uppdelning per dimension. Vi ser dels att fördelningen skiftar ett snäpp upp (i linje med att många företag valt att redovisa ytterligare en uppdelning), dels en något skevare fördelning (i linje med att ett antal företag valt att redovisa fler nya uppdelningar). Värt att notera är dock att endast ett fåtal företag redovisar en uppdelning av intäkter i nivå med det illustrativa exemplet i IFRS 15 (det vill säga 4 dimensioner) i Q1 2018.

Det är viktigt att notera att avsaknad av uppdelning av intäkter på olika dimensioner inte nödvändigtvis ska tolkas som en bristande tillämpning av standarden eller som bristande informationsgivning. För många mindre företag kan det vara svårt att identifiera någon relevant dimension, till exempel om försäljningen omfattar en produkt, på en geografisk marknad till en kundkategori genom en försäljningskanal.

(4) Indirekta effekter av standarden på företagets interna processer

Ovan har konstaterats att vissa företag, till följd av tillämpningen av IFRS 15 bland annat har ändrat hur man i redovisningen delar upp komplexa avtal, vid vilken tidpunkt intäkter redovisas, hur rabatter hanteras och synen på om företaget agerar huvudman eller ombud. En majoritet av företagen redovisar dessutom mer information om intäkter uppdelat på olika slags kategorier. Alla dessa förändringar är djupt rotade i företagets affärsverksamhet. Det förefaller osannolikt att den analys, och de förändringar i den finansiella rapporteringen som företagen gjort i samband med införandet av IFRS 15 inte skulle påverka även synen på verksamheten. Det kan till exempel handla om förståelse av avtalsvillkor, eller i vissa fall avsaknaden av explicita villkor. Både en förändrad redovisning, och en ändrad förståelse av verksamheten, kan i sin tur få följd effekter på beteenden vilka kan påverka värdeskapandet. Ett exempel är att avtalsvillkor ändras som en

effekt av arbetet med övergången till IFRS 15. En annan tänkbar följd effekt är att olika funktioner får förändrade uppgifter i förhållande till avtal med kunder. Det ligger till exempel nära till hands att tro att interaktionen mellan juridik-, försäljnings- och ekonomifunktionerna har utvecklats som en effekt av arbetet med IFRS 15 implementeringen. Även om dessa indirekta effekter kan vara svåra att överblicka, fastställa och mäta, torde de vara reella. På så sätt är de potentiell mer genomgripande än effekterna på när, hur mycket intäkter presenteras i de finansiella rapporterna.

Slutord

Ett antal sammanställningar av effekter av IFRS 15 på svenska företags finansiella rapporter har presenterats i olika fora. I den här artikeln presenterar vi inledningsvis ytterligare en. Inte särskilt förvånande är slutsatserna likartade – de kvantitativa effekterna på redovisade belopp är generellt små. I denna artikel har vi dock pekat på att det finns flera skäl att tro att de av bolagen kvantifierade övergångseffekterna underskattar skillnader mellan redovisade belopp enligt tidigare redovisningsprinciper och enligt IFRS 15. Vi har också uppmärksammat dels att standarden föranlett betydande förändringar i tillämplande principer för när och hur mycket intäkter som redovisas, dels att standarden även siktar på förbättrad informationsgivning kring intäkter och kassaflöden från avtal med kunder. Även om standardens upplysningskrav i första hand avser informationsgivning i årsredovisningar kan vi dessutom redan i Q1 2018 notera påtagliga ändringar i uppdelning av intäkter. Vi har också pekat på vikten att beakta indirekta, men reella effekter av övergången till IFRS 15 på beteenden och processer och att dessa kan påverka företagens värdeskapande processer.

Sammanfattningsvis menar vi att det vore felaktigt att konkludera att införandet av IFRS 15 endast fått inga, eller oväsentliga effekter. Huruvida de, sannolikt inte oväsentliga, effekterna har ett värde som överstiger kostnaderna förknippade med införandet av IFRS 15 är emellertid en annan och mycket mer komplicerad fråga att besvara.

Anja Hjelström är ekonomie doktor verksam som redovisningsspecialist vid EY och som forskare vid SIR, Stockholm School of Economics Institute for Research.

Tomas Hjelström är ekonomie doktor vid Handelshögskolan i Stockholm, Institutionen för Redovisning, och bedriver forskning och undervisning om extern finansiell rapportering och företagsvärdering.

Fotnoter

- 1) *Se t.ex. IFRS 15, IN5 för information om standardens syfte.*
- 2) *Jenny Rahm och Ulrika Anjou (2018), "IFRS 15 - "Kejsarens nya kläder" eller bara enligt förväntan?" <https://www.pwc.se/sv/finansiell-rapportering/ifrs-15-overgangen-undersokning.html>*
- 3) *<https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/ifric-updates/september-2018/#2>*
- 4) *Presentation IFRS Symposium 18 september 2018. Se <http://ifrssymposium.se/wp-content/uploads/2018/09/Börsen-delårs-rapporter-Peter-Malmqvist.pdf>*

Nu tillbaka!

FAR-podden

SAMHÄLLSGRANSKAREN SOM GER DIG PERSPEKTIV



Nytt
avsnitt
varje
månad!

En podcast som vrider och vänder på frågorna som är aktuella just nu – från nya lagar och regler till trender i arbetslivet. Vi söker svaren på hur du påverkas i din yrkesroll och på vilket sätt branschen kan bidra till samhällsnytta.

FAR-podden hittar du på far.se



#farpodden