



**GÖTEBORGS UNIVERSITET**  
**HANDELSHÖGSKOLAN**

# **Revisorns roll i kristider**

## **En studie om påverkan av Covid-19**

Kandidatuppsats i företagsekonomi  
Externredovisning  
Vårterminen 2020  
Handledare: Peter Beusch  
Författare: Alice Olsson  
Sebastian Strömland

# Förord

Vi vill först och främst rikta ett stort tack till vår handledare Peter Beusch för all hjälp och för ett välfungerande samarbete.

Vi vill även tacka samtliga revisorer som har tagit sig tid för att bli intervjuade av oss - trots att Covid-19 har skapat tidsbrist. Utan er insats hade uppsatsen aldrig kunnat genomföras!

Ett sista tack går till Mattias Olinder och Niclas Bellman för stöttning under arbetet.

Göteborg, juni 2020.

---

Alice Olsson

---

Sebastian Strömland

# Sammanfattning

**Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet,  
Kandidatuppsats, Externredovisning VT 2020**

**Författare:** Alice Olsson och Sebastian Strömmland

**Handledare:** Peter Beusch

**Titel:** Revisorns roll i kristider - en studie om påverkan av Covid-19

**Bakgrund och problem:** Världen har i modern tid aldrig stött på ett virus av Covid-19s proportioner och heller aldrig behövt anpassa sig därefter. Regeringen behöver stötta med statliga medel, men samtidigt finns det även andra aktörer som kan ge råd och hjälp. Revisorn kan besitta en expertis som företagen kommer att behöva för att klara sig igenom krisen.

**Syfte:** Att utreda hur Covid-19 har påverkat revisorernas arbetssätt och fokusområden.

**Avgränsningar:** Studien har endast tagit hänsyn till revisorernas syn på vad kunderna behöver, inte vad kunderna själva efterfrågar. Då viruset och dess effekter inte fullt visats sig än, har studien avgränsats till att undersöka vilka åtgärder som behövs för tillfället. Studien undersöker enbart den svenska marknaden och tar därför endast hänsyn till svenska regleringar och åtgärder.

**Metod:** En intervjustudie har genomförts med sex auktoriserade revisorer som alla arbetar på olika byråer. Det empiriska materialet har studerats tillsammans med det teoretiska ramverket som legat till grund för studien, för att kunna bekräfta vad som är möjligt för revisorn att göra samt vad revisorns roll kan innebära för företagen. Resultaten har analyserats och diskuterats, vilket har lett till studiens slutsatser.

**Resultat och slutsatser:** Revisorn anses vara en extern part som kan hjälpa kunder att överleva under kristider. Revisorn besitter stor kunskap kring företags verksamhet och finansiella ställning, vilket skapar förståelse för vad de behöver hjälp med. Kunder tycks dock ha svårt att finansiera revisionen och tjänster utöver detta. Revisorn har då incitament att ta en del av kostnaden för att skapa en långsiktigt lönsam relation till kunden. Revisorns roll bidrar till medvetenhet hos kunderna som hjälper dem med krishantering. I framtiden finns potential för mer regleringar och nya lagar som ska förhindra att en liknande situation uppstår.

**Nyckelord:** Revision, revisor, Covid-19, Customer Relationship Management, revisionsarvode, krishantering, finansiell kris

# Innehållsförteckning

<b>1 Inledning</b>	<b>1</b>
1.1 Bakgrundsbeskrivning	1
1.2 Problemdiskussion	1
1.3 Syfte och frågeställning	2
1.4 Avgränsningar	3
1.5 Disposition	3
<b>2 Metod och datainsamling</b>	<b>5</b>
2.1 Forskningsmetod	5
2.2 Litteratur	5
2.3 Urval av respondenter	5
2.4 Datainsamling	7
2.5 Bearbetning av intervjuer	8
2.6 Forskningsetiska aspekter	9
<b>3 Teoretisk referensram</b>	<b>11</b>
3.1 Om Covid-19	11
3.1.1 Allmänt om Covid-19	11
3.1.1 Samhällsekonomiska följder av Covid-19	11
3.1.2 Statliga åtgärder och stödpaket i och med Covid-19	12
3.2 Revision och revisorns roll	12
3.3 Fokusområden vid revision	13
3.3.1 Fortlevnadsprincipen	13
3.3.2 Balansdag och händelser därefter	13
3.3.3 Likviditet och kassaflödesanalys	14
3.4 Relationen mellan revisor och kund	14
3.4.1 Customer Relationship Management	14
3.4.2 Oberoenderegler kan begränsa revisorns relationer	15
3.5 Krishantering	16
3.6 Finanskrisen 2008	17
3.6.1 Om finanskrisen 2008	17
3.6.2 Lärdomar från finanskrisen 2008	17
3.6.3 Ifrågasättande av revisorns roll	17
<b>4 Empiri</b>	<b>18</b>
4.1 Ovisshet kring fortlevnad	18
4.2 Revisorn ökar medvetenhet hos kunder	20
4.3 Kostnad för revision i illikvida tider	21
4.4 Relationen mellan revisor och kund	24
4.5 Revisorernas tankar om framtiden	25
<b>5 Analys och diskussion</b>	<b>27</b>
5.1 Ovisshet kring fortlevnad	27
5.2 Revisorn skapar medvetenhet hos kunder genom krishantering	29
5.3 Kostnad för revision i illikvida tider	32
5.4 Relationen mellan revisor och kund	34
5.5 Revisorernas tankar om framtiden	36
<b>6 Slutsats</b>	<b>37</b>
6.1 Förslag till vidare forskning	38
<b>7 Referensram</b>	<b>39</b>
<b>Bilaga 1: Intervjumall</b>	<b>44</b>
<b>Bilaga 2: Krismatris</b>	<b>46</b>

# 1 Inledning

---

*I detta kapitel beskrivs Covid-19 ur ett samhällsperspektiv vilket sedan kopplas till revisorsrollen som historisk sett har varit viktig vid kriser. Därefter beskrivs problemområdet som studien bygger på vilket leder till uppsatsen syfte och frågeställningar. Avslutningsvis presenteras avgränsningar i studien och uppsatsens disposition.*

---

## 1.1 Bakgrundsbeskrivning

Ingen hade kunnat ana att året 2020 skulle se ut som det har gjort hittills. Viruset Covid-19 har fått hela världen att svaja – både folkhälsan och ekonomin är utsatta för stora hot som kräver olika insatser. Virusets befaras leda till en djup lågkonjunktur där politiska åtgärder inte kommer ha samma effekt som vid normala konjunktursvängningar (Nordblom, 2020). Både utbud- och efterfrågesidan är hårt drabbade och företagens överlevnad är högt prioriterat av både företagen och politiska aktörer. Vilka åtgärder som behöver göras och hur kraftiga dessa måste vara kommer man troligtvis inte veta förrän krisen är över (Nordblom, 2020).

Många företag påverkas starkt av att efterfrågan på vissa varor och tjänster näst intill har eliminerats, vilket inte hade kunnat förutses (Gopinath, 2020). Ekonomer resonerar enligt den finansiella filosofin *pengar är mer värda idag än imorgon*, vilket betyder att man hellre investerar än sparar under inflation (Riksbanken, 2018). Små reserver och minskad efterfrågan sätter därför företagen i en svår finansiell position just nu. Enligt FAR (2020a) spelar revisorerna en viktig roll vid kriser, och kanske blir revisorn en samhällsekonomisk räddare även i denna kris.

Den svenska regeringen har skapat olika typer av stödpaket i försök att stödja den svenska ekonomin och många företag har tagit del av dessa för att försöka överleva (Holmqvist, 2020). Många större företag har tvingats permittera och varsla stora delar av sin personalstyrka till följd av minskad efterfrågan (Arbetet, 2020). Enligt Magdalena Andersson, Sveriges finansminister, har regeringen på grund av virusets tillskjutit statliga medel till företagen för att rädda jobb, förhindra konkurser samt för att i förlängningen även rädda den svenska ekonomin (Holmqvist, 2020). I nuläget beräknas dessutom Sveriges BNP sjunka med 6 procentenheter (Konjunkturinstitutet, 2020). Men, ingen kan med säkerhet förutse de långsiktiga effekterna av viruset då läget ständigt förändras enligt Eric Spector, enhetschef för realekonomisk analys på Konjunkturinstitutet (Airaksinen, 2020).

## 1.2 Problemdiskussion

Enligt FAR (2006) ska en revisor göra en oberoende granskning av ett företags finansiella rapporter och förvaltning för att bidra till trovärdighet gentemot företagets intressenter. Av denna granskning skapas möjlighet för en fungerande aktiemarknad, genom att se till att företag följer lagar och regler. Revisorns uppgifter inkluderar även rådgivning och många av revisionsbolagen har till och med egna avdelningar för den typen av arbete. Som en effekt av detta har revisorns oberoende blivit ifrågasatt på vissa håll och därför införde Sverige EU:s

revisionspaket 2016 (FAR, 2020b). En del av detta paket reglerar att rådgivning och andra tjänster utöver revisionen får uppgå till maximalt 70 % av det totala arvudet som fakturerats till en kund. Detta för att inte äventyra revisorns oberoende ställning.

Sverige är på väg in i en lågkonjunktur som bedöms pågå fram till 2021, vilket bekräftas av både Regeringen och Konjunkturinstitutet (Carlgren, 2020). I en lågkonjunktur väljer företag oftast att spara och kostnadsminimera enligt Boo Gunnarson (Rito, 2020). Detta kan i sin tur betyda att mindre företag inte väljer att betala för revision eller rådgivning när de faktiskt behöver den som mest. Frågan som då bör ställas är om kunden hade tjänat mer på att betala för rådgivningen som revisorn kan ge, och på detta sätt klarat sig bättre på lång sikt?

Ur ett krishanteringsperspektiv finns det relativt lite forskning om vad revisionsbranschen kan bidra med under kristider. Speciellt sett till en så snabb förändringsprocess som Covid-19-viruset har inneburit. Detta betyder att företag har tvingats agera reaktivt, istället för proaktivt som hade varit önskvärt (Emerald Publishing, u.å.). Tidigare forskning har istället berört hur kriser hanteras när de är aktiva, men inte hur planering inför sådana görs. Enligt Murphy's Law kommer allt som kan gå fel också att gå fel (Purtill, 2017) och att döma av detta skulle kanske företag, regering och det ekonomiska samhället förberett sig bättre för ett scenario likt Covid-19. Krisen blir nu svårare att hantera och företag tvingas agera reaktivt.

Swedbank (2020) menar att en finansiell kris likt denna aldrig har upplevts i modern tid, vilket gör det svårt att veta vad rätt strategi är. Regeringen försöker bidra med åtgärder som till exempel stödpaket (Regeringskansliet, 2020a), men utan intäkter kommer företag få det svårt att överleva på lång sikt (Marton, Sandell och Stockenstrand, 2018). När ett företag inte får in likvida medel från kärnverksamheten finns det skäl för oro. Utan likvida medel från kärnverksamheten kommer företag på sikt troligen gå i konkurs enligt Marton, Sandell och Stockenstrand (2018). Mer eller mindre alla branscher påverkas av minskad efterfrågan enligt Fjellström (2020) och därmed förlorar de likvida medel. Regeringen måste ta sitt ansvar, men även andra aktörer kan behöva hjälpa till i denna kris. Det finns troligen rådgivning som företag kan komma att behöva och rådgivning finns att ge. När företag behöver hjälp kan det vara revisorn som besitter den kunskap som behövs för överlevnad. En revisor arbetar med många olika typer av kunder i flertalet olika branscher och får på så sätt en unik kunskapsbank. När revisorns kunder har problem kan revisorn känna igen dessa och föreslå potentiella vägar till en lösning.

### 1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med studien är att utreda hur Covid-19 har påverkat revisorernas arbetssätt och fokusområden. Studien syftar att besvara följande frågeställningar:

- Hur förändras revisorns roll i och med Covid-19?
- Hur påverkas relationsbyggande mellan revisor och kund i och med Covid-19, och kan detta påverka revisionsarvodet?

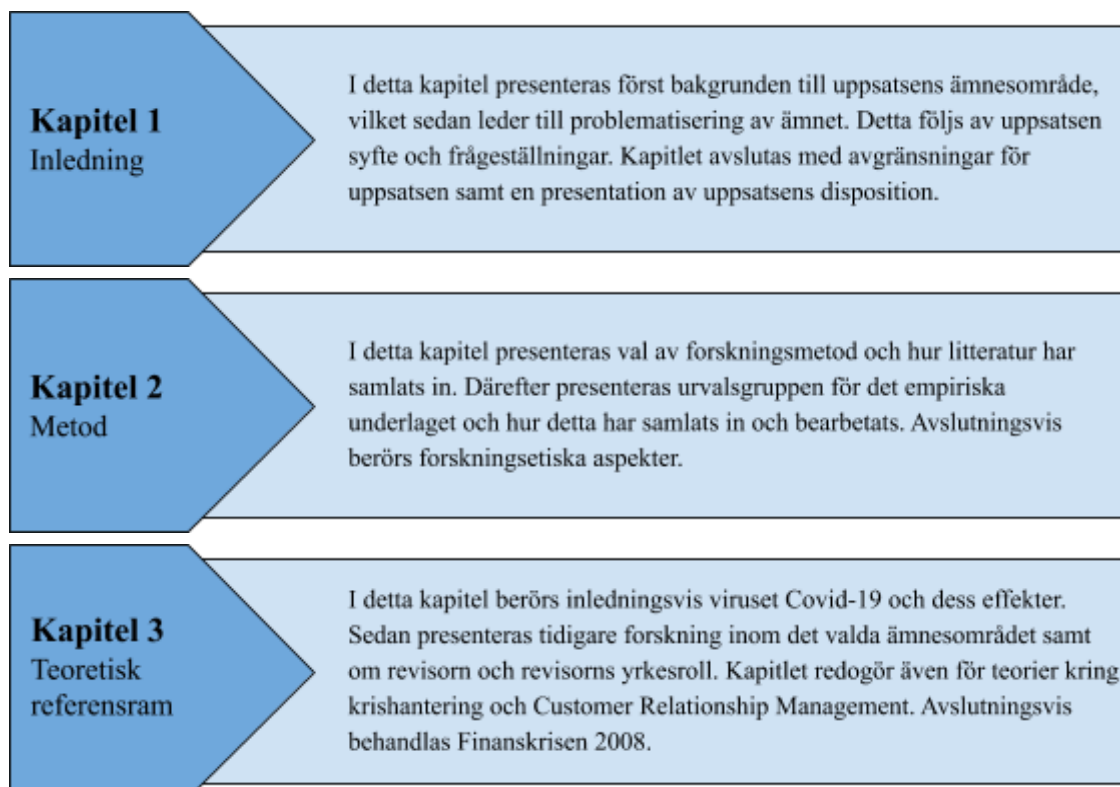
## 1.4 Avgränsningar

Studien har enbart tagit hänsyn till revisorernas syn på kundernas problem i och med Covid-19, utan att beakta vad kunderna själva anser sig behöva hjälp med. Revisorn har kontakt med många kunder och kan se likheter och skillnader på ett sätt som kunderna själva inte hade kunnat göra. Därför utgår studien från revisorernas syn på krisen kopplat till Covid-19.

Covid-19-viruset var relativt nytt när studien gjordes och det fanns lite information om hur viruset skulle påverka världen på lång sikt. Framtida effekter av viruset var således svåra att förutse för både intervjuobjekten och omvärlden. Studien blir på så sätt en nulägesanalys, där det fanns möjligheter att få intervjuobjektens initiala reaktioner kopplade till Covid-19. Då studien genomfördes arbetade de dessutom aktivt med dessa utmaningar och kunde således ge relevant information om ämnet.

En ytterligare avgränsning för studien är att enbart beröra påverkan i Sverige. Covid-19 påverkade hela världen och därför hade studien kunnat ta hänsyn till detta också. Om studien hade tagit hänsyn till hela världen hade olika regelverk behövts appliceras då dessa inte är harmoniserade på en internationell nivå. Därför ger studien endast ett svenskt perspektiv på Covid-19s påverkan av revisionsbranschen.

## 1.5 Disposition



**Kapitel 4**  
Empiri

I detta kapitel sammanställs resultaten från det empiriska underlaget som har samlats in genom intervjuer med sex auktoriserade eller godkända revisorer.

**Kapitel 5**  
Analys &  
diskussion

I detta kapitel sammanförs den teoretiska referensramen med det insamlade empiriska underlaget för att analyseras och diskuteras.

**Kapitel 6**  
Slutsats

I detta kapitel presenteras uppsatsens slutsatser. Här anges även förslag till vidare forskning.



## 2 Metod och datainsamling

---

*Detta kapitel redogör för hur studien genomförts. Inledningsvis beskrivs studiens forskningsmetod och hur litteratur har inhämtats. Därefter beskrivs urvalsprocessen och den urvalsgrupp som ligger till grund för det empiriska underlaget, som i uppsatsens fall är sex auktoriserade revisorer från olika byråer i Sverige. Sedan beskrivs tillvägagångssätt för datainsamling och hur datan sedan har bearbetats. Avslutningsvis beskrivs även hur författarna har behandlat forskningsetiska aspekter i studien.*

---

### 2.1 Forskningsmetod

För att genomföra studien har en kvalitativ metod använts då detta ger möjlighet att identifiera egenskaper hos forskningsområdet (Patel & Davidsson, 2014). Detta valdes då syftet var att få revisorernas uppfattning av Covid-19s påverkan på deras yrkesroll. Kvalitativ metod ansågs lämpligt eftersom beskrivande och detaljerade svar efterfrågades. Intervjuer kan enligt Patel och Davidsson (2014) leda till en nyanserad bild av allmänna och speciella företeelser i intervjuobjektens vardag för att skapa en bild över deras verklighet. Detta var det som efterfrågades för att besvara studiens syfte och frågeställningar.

### 2.2 Litteratur

För att bearbeta det empiriska materialet som samlades in har författarna studerat olika teorier kopplade till revisorn och dennes yrkesroll. Dessutom ansåg författarna att krishantering samt relationen mellan revisor och kund var relevant för uppsatsens frågeställningar. Databaser som användes för att finna teori och tidigare studier var Göteborgs Universitetsbibliotek samt Google Scholar. Där användes bland annat sökord som; *revision*, *revisor*, *Covid-19*, *Customer Relationship Management*, *revisionsarvode*, *krishantering* och *finansiell kris*. Utifrån dessa sökningar kunde information från både böcker och elektroniska källor inhämtas. För att få ytterligare kunskap om Covid-19-krisen och dess finansiella effekter har information från regeringen och konjunkturinstitutet studerats. Då Covid-19 var så pass nytt vid tillfället då uppsatsen skrevs användes även nyhetsartiklar för att få uppdaterad information kring utvecklingen.

### 2.3 Urval av respondenter

Författarna hade sedan tidigare kontakt med personer på de revisionsbyråer som fick förfrågan om intervjuer. Dessa personer kontaktades för att kunna hänvisa författarna vidare inom deras organisation. Urvalet av revisionsbyråer baserade sig således på redan etablerade kontakter. Samtliga byråer hänvisade författarna till revisorer inom deras byrå, förutom revisor 4 som valde att genomföra intervjun själv. Författarna ställde krav på att revisorerna skulle vara auktoriserade eller godkända, då dessa kan antas ha mer ansvar och kunskap än icke auktoriserade eller godkända revisorer. Det var även önskvärt att revisorerna skulle ha

arbetat i branschen så länge som möjligt, eftersom de då kan antas ha mer erfarenhet. Förhoppningen var även att de skulle ha upplevt en tidigare finansiell kris, vilket skulle kunna innebära mer nyanserade svar på intervjufrågorna.

Revisorerna ansågs vara pålitliga för att besvara de intervjufrågor som berördes under intervjuerna. Det bör dock has i åtanke att deras svar kan vara förskönande, då de eventuellt inte vill sätta sig själva eller sin byrå i dålig dager. Detta möjliggör att deras svar inte representerar ett faktiskt branschperspektiv. Dock anser författarna att pålitligheten ökar genom att revisorernas svar överensstämmer med varandra och därför kan hänföras till branschen. Pålitligheten förstärktes ytterligare av att intervjuobjekten lovades anonymitet, vilket innebar att de kunde svara mer ärligt utan att riskera att bli personligt kopplade till svaren (Skolverket, 2000).

För att få ett helhetsperspektiv inom revisionsbranschen intervjuades revisorer från olika byråer av varierande storlekar. Anledningen till att intervju revisorer från olika byråer var för att kunna se om det fanns likheter eller skillnader i revisorernas arbetssätt och fokus beroende på vart de arbetade. Ingen av de intervjuade revisorerna arbetade på samma byrå. De byråer som klassas som mindre har endast ett kontor, till skillnad från de större som har flera kontor utspritt över världen. Storleken på byråerna bedömdes även på hur många anställda byrån hade.

Författarna bedömer att urvalsgruppen var tillräckligt stor sett till antalet, samt att urvalsgruppen var relevant för studiens syfte. Eftersom de oberoende intervjuobjekten gav liknande svar ansågs inte fler intervjuer vara nödvändigt, då det hade gett samma resultat. Detta kallas för att man nått en mättnadspunkt (Jacobsen, 2002). Dessa liknande svar innebar även att författarna ansåg att resultaten från urvalsgruppen kunde generaliseras och appliceras på branschen (Patel & Davidsson, 2014). Det hade dock varit önskvärt att intervju två personer eller fler från samma byrå. På detta sätt hade man kunnat ta reda på om personer på samma byrå upplevde effekterna av Covid-19 på samma sätt. Då revisorerna hade högsäsong när studien genomfördes var det svårt att få tag på fler än en person att intervju från samma byrå.

Intervjuobjekten består av fem män och en kvinna. Då män och kvinnors syn på Covid-19 skiljer sig (Kantar, 2020) hade detta kunnat påverka det empiriska materialet som samlats in. Statistik från Revisorsinspektionen (2020) visar att 35 % av svenska godkända och auktoriserade revisorer är kvinnor och 65 % är män. Det skulle därför vara önskvärt att ha en likadan könsfördelning på intervjuerna, vilket hade inneburit att intervju två kvinnor istället för en. Enligt Hukic och Winman Hansi (2016) bedrivs dock revision på samma sätt av både kvinnor och män. Författarna anser därför att könsfördelningen inte innebar ett problem för studiens resultat, då det var revisorns yrkesroll och arbetssätt som studerades.

Av konfidentiella skäl kommer varken namn på intervjuobjekten eller deras byrå anges. Istället benämns de enligt följande:

- **Revisor 1:** Manlig auktoriserad revisor som arbetar på en större byrå. Byrån har fler än 100 anställda och många kontor både nationellt och internationellt. Revisorn har arbetat i branschen sedan 1986.
- **Revisor 2:** Manlig auktoriserad revisor som arbetar på en större byrå. Byrån har fler än 100 anställda och många kontor både nationellt och internationellt. Revisorn har arbetat i branschen sedan 2003.
- **Revisor 3:** Manlig auktoriserad revisor som arbetar på en större byrå. Byrån har fler än 100 anställda och många kontor både nationellt och internationellt. Revisorn har arbetat i branschen sedan 2013.
- **Revisor 4:** Manlig godkänd revisor som arbetar på en mindre byrå. Byrån har färre än 20 anställda och har ett kontor, vilket ligger i Sverige. Revisorn har arbetat i branschen sedan 1991.
- **Revisor 5:** Manlig auktoriserad revisor som arbetar på en mindre byrå. Byrån har färre än 20 anställda och har ett kontor, vilket ligger i Sverige. Revisorn har arbetat i branschen sedan 2007.
- **Revisor 6:** Kvinnlig auktoriserad revisor som arbetar på en större byrå. Byrån har fler än 100 anställda och många kontor både nationellt och internationellt. Revisorn har arbetat i branschen sedan 2010.

## 2.4 Datainsamling

När urvalet hade gjorts skickades ett inledande mail till intervjuobjekten för att bestämma tid för intervju. I samma mailkorrespondens informerades även intervjuobjekten om syftet med studien samt vilka teman författarna tänkte beröra under intervjuerna. Dessa teman var; *revision och revisorns roll, allmänt om finansiella kriser, kundernas efterfrågan av revisionstjänster under Covid-19-krisen* och *vad kan revisorerna göra annorlunda*. Syftet med att informera om detta i förväg var att skapa ett sammanhang och förståelse för studien. De informerades om konfidentialitet och fick förfrågan om inspelning av intervjuerna skulle vara möjligt. Samtliga revisorer godkände inspelning av intervjuerna.

Under tiden som revisorerna kontaktades utformades en intervjumall (se bilaga 1). För att utforma intervjumallen användes tratt-tekniken, vilket är ett tillvägagångssätt för att aktivera och motivera intervjuobjektet (Patel & Davidsson, 2014). Tekniken innebär att inleda med övergripande frågor inom ämnesområdet för att sedan successivt närma sig fokusområdet. För denna studie innebar det inledningsvis att fråga om revisorn och dess yrkesroll, där intervjuobjekten övergripande fick förklara hur de såg på sin roll och varför den var viktigt. Efter detta ställdes frågor gällande tidigare finansiella kriser ifall intervjuobjektet hade arbetat under en sådan. Därefter ställdes frågor om kundens efterfrågan under Covid-19-krisen och vilka åtgärder revisorn såg att kunderna tog. Detta ledde sedan till frågor om vad revisorerna kunde göra annorlunda i kristider. Intervjuerna avslutades med att revisorerna fick en öppen fråga om det var något som hade missats under intervjuens gång. Därmed kunde revisorerna täcka eventuella områden som inte redan berörts.

Inledningsvis genomfördes en pilotintervju med en icke auktoriserad revisor för att utveckla underlag och ytterligare förkunskap inför studien (Patel & Davidsson, 2014). Då intervjupersonen i pilotintervjun hade arbetat som revisor tidigare hade personen praktisk erfarenhet och kunskap inom revisionsyrket. Under intervjun säkerställdes rätt språkbruk och förhållningssätt till revisorns roll och arbetssätt, vilket ledde till att intervjufrågorna kunde revideras och anpassas för studiens syfte. Pilotintervjun gav även perspektiv på frågeställningarna och det bidrog till att vissa intervjufrågor omformulerades och andra lades till. Därför ansågs denna intervju och de synpunkter som gavs vara mycket värdefulla. Pilotintervjun är inte med i det empiriska underlaget.

Efter pilotintervjun hölls sex intervjuer med auktoriserade eller godkända revisorer som vid intervjutillfällena var aktiva på större eller mindre revisionsbyråer. Varje intervju varade ca 45 minuter, förutom den med revisor 4 som varade i 30 minuter. Varje intervju inleddes med att återigen informera om studiens syfte och de teman som skulle beröras. Detta gjordes för att försäkra sig om att intervjuobjekten hade förståelse för vad de skulle kunna bidra med kopplat till studiens syfte. Intervjuobjekten fick samma övergripande frågor, men med variation på följdfrågorna beroende på hur utförliga svar de gav på huvudfrågan. Intervjuerna var således inte helt identiska med varandra, men besvarade samma frågeställningar. Att ställa likalydande frågor till intervjuobjekten innebär en relativt hög grad av standardisering enligt Patel och Davidsson (2014), vilket leder till att man kan jämföra och generalisera svaren. Under intervjun gavs stort utrymme för intervjuobjektet att svara på frågor genom att ställa öppna frågor och detta ansågs viktigt för att se likheter och olikheter i intervjuobjektens svar. Enligt Patel och Davidsson (2014) är detta förenligt med en låg grad av strukturering av en intervju, vilket skapar möjlighet för intervjuobjekten att svara utförligt med egna ord. Dessa sex intervjuer ligger till grund för det empiriska underlaget. Samtliga intervjuer genomfördes digitalt på grund av begränsningar i och med viruset Covid-19. Videosamtal användes på samtliga intervjuer förutom med revisor 4 som intervjuades genom ett telefonsamtal.

På grund av risken för felaktig förkunskap ställdes inledningsvis grundläggande frågor om revision och revisorns roll då författarna ville skapa en gemensam grundförståelse för ämnet. Eventuellt hade denna tid kunnat leda till mer ny empiri till studien, men att skapa en gemensam grundförståelse ansågs vara nödvändigt för att kunna genomföra studien. På grund av förutfattade meningar om Covid-19s påverkan på branschen avslutades varje intervju med att fråga om intervjuobjektet hade något att tillägga. Därmed gavs revisorerna chans att belysa problemet ur perspektiv som annars hade kunnat missas.

## 2.5 Bearbetning av intervjuer

Samtliga intervjuer spelades in i syfte att kunna transkribera materialet för att ingen värdefull information skulle förloras. Transkriberingarna gjordes så tätt inpå intervjuerna som möjligt för att fortfarande ha det färskt i minnet. Efter intervjuerna fick samtliga revisorer godkänna transkriberingen för att bekräfta att deras redogörelser stämde. Information som intervjuobjekten ansåg kunna äventyra confidentialiteten togs även bort i och med detta. Detta kallas för respondentvalidering (Bryman, 2002).

Under de tre veckorna som intervjuerna hölls skedde mycket i omvärlden och sett till nya förutsättningar hade nya frågor eventuellt kunnat ställas inför varje intervju. Detta gjordes inte då författarna ansåg att de ursprungliga frågeställningarna fortfarande var passande för studiens syfte. Trots detta hade andra slutsatser eventuellt kunnat göras med en utökad frågeställning. Då det även var viktigt att kunna jämföra revisorernas svar behöll författarna de ursprungliga intervjufrågorna.

När transkriberingarna var gjorda lades alla svaren in under respektive intervjuområde i separata dokument. I dessa dokument lades revisorernas svar in tillsammans, vilket innebar att likheter och skillnader lättare kunde urskiljas. Svaren bearbetades således noggrant och kunde sedan användas för att författarna skulle kunna skaffa sig en uppfattning om deras tankar och åsikter. Detta användes sedan för att författa empirikapitlet. I empirikapitlet har de viktigaste citaten tagits med, samtidigt som den löpande texten beskriver om de andra revisorerna håller med eller inte.

Efter intervjuerna ansåg författarna att området *allmänt om finansiella kriser* inte gav tillräckligt med information för att rätta till en egen del i empirin, vilket innebar att en del av dessa svar sällades bort. Detta kan ha berott på att vissa av revisorerna som intervjuades inte hade jobbat tillräckligt länge inom branschen för att ha upplevt en finansiell kris i yrkesrollen. Tiden som lades på dessa intervjufrågor hade istället kunnat läggas på de andra områdena som studerades och således ge mer fördjupad information inom dessa.

Författarna sammanställde sedan empirikapitel under fem rubriker som symboliserade viktiga områden som berörts i intervjuerna. Dessa områden skiljer sig från uppdelningen i intervjumallen. Empirikapitlet delades upp enligt följande; *ovisshet kring fortlevnad, revisorn ökar medvetenhet hos kunder, kostnad för revision i illikvida tider, relation mellan revisor och kund* och *revisorernas tankar om framtiden*. Efter empirikapitlet sammanställdes ansåg författarna att det var lämpligt att utöka teorikapitlet på grund av att information som gavs under intervjuerna ledde till nya tankar och en större förståelse kring revisionsyrket med koppling till Covid-19. Därefter analyserades och diskuterades detta tillsammans med det empiriska underlaget utifrån samma rubriker som i empirikapitlet. Författarna ansåg att struktur skapades genom att använda rubrikerna på detta sätt – dock var vissa korshänvisningar mellan empiridelarna oundvikliga för att kunna analysera och diskutera underlaget. Utifrån analys och diskussion formulerades sedan studiens slutsatser.

## 2.6 Forskningsetiska aspekter

Enligt Vetenskapsrådet (2002) finns det fyra principer som bör följas vid forskning. Nedan redogörs för dessa och hur de har tagits i beaktning i studien. De fyra principerna är: informationskrav, samtyckeskrav, konfidentialitetskrav och nyttjandekrav.

Informationskravet berör att forskarna ska informera intervjuobjektet om vad denne fyller för syfte i studien samt att deltagandet är frivilligt (Vetenskapsrådet, 2002). Detta har tagits i beaktning genom att presentera studiens syfte, vilket var kopplat till den yrkesroll intervjuobjekten hade. Frivillighet var alltid ett faktum då det utgick en fråga om deltagande som kunde accepteras eller nekas.

Samtyckeskravet handlar om att inhämta samtycke från intervjuobjektet (Vetenskapsrådet, 2002). Detta gjordes i början av varje intervju genom att berätta om studiens syfte samt fråga om inspelning var okej. Det klargjordes att intervjuobjektet svar skulle vara grund för det empiriska underlaget i studien. Efter varje intervju skickades transkribering till intervjuobjekten som de fick godkänna. Ingen av de intervjuade revisorerna ville ändra sina svar utan de gjorde endast mindre tillägg och förtydliganden.

Konfidentialitetskravet innebär att det finns en tystnadsplikt för forskarna gentemot intervjuobjekten, vilken innebär att information och personuppgifter ska lagras på ett sätt som gör att obehöriga inte kan ta del av det (Vetenskapsrådet, 2002). Detta har hanterats genom varken uppge namn eller byrå på de intervjuade objekten i studien då detta utlovades under intervjuerna.

Nyttjandekrav berör att informationen som framkommer under intervjuerna inte får användas för andra ändamål än studiens forskning (Vetenskapsrådet, 2002). Informationen får inte användas för beslut eller åtgärder som kan drabba den enskilda personen. För att förhindra detta har författarna övervägt risken för att informationen skulle kunna skada intervjuobjekten och bedömt att det som publiceras i studien inte kan göra detta.

## 3 Teoretisk referensram

---

*Detta kapitlet inleds med att beskriva de samhällsekonomiska effekterna viruset Covid-19 har inneburit, och kan tänkas leda till. Vidare beskrivs revisorernas roll och hur de genom olika principer och verktyg hjälper sina kunder. Detta följs av teorier kring relationsbyggande mellan företag och kund, tjänster som revisorn erbjuder utöver revision samt revisorns oberoende. Avslutningsvis beskrivs krishantering inom företag, samt vad en tidigare finansiell kris inneburit för revisorn och dess roll.*

---

### 3.1 Om Covid-19

#### 3.1.1 Allmänt om Covid-19

Den 11 mars 2020 deklarerade World Health Organization (WHO) att Covid-19 hade blivit en pandemi (WHO, 2020). En pandemi innebär enligt Folkhälsomyndigheten (2019) att ett virus kommer drabba större delen av världen och skapa stora konsekvenser för samhället. Viruset Covid-19 har sitt ursprung från Wuhan, Kina, och tros initialt ha spridit sig från djur, för att sedan även smitta mellan människa och människa (Folkhälsomyndigheten, 2020a). Viruset har lett till restriktioner och rekommendationer som syftar att minska smittspridningen, mycket genom att begränsa sociala sammankomster och resor (Folkhälsomyndigheten, 2020b).

#### 3.1.1 Samhällsekonomiska följder av Covid-19

Gopinath (2020) menar att viruset har inneburit att både utbud och efterfrågan har minskat dramatiskt. Utbudet har minskat till följd av att mycket produktionen har stoppats, vilket beror på otillräcklig arbetskraft. Detta har även spridit sig till andra producenter som är beroende av leveranskedjor för att kunna framställa sin egen produkt. Efterfrågan har minskat på grund av att både företag och konsumenter är mer restriktiva, vilket bland annat beror på utebliven inkomst. Tillsammans skapar denna minskning i utbud och efterfrågan en samhällseffekt som innebär att den ekonomiska aktiviteten minskar.

Konjunkturinstitutet (2020) beräknar att Sveriges BNP kommer sjunka med 6 % under andra kvartalet av 2020 i och med Covid-19. De bedömer att viruset kommer "drabba den svenska ekonomi hårt" (Konjunkturinstitutet, 2020). Detta anses bero på de tidigare nämnda minskningarna av utbud och efterfrågan. Prognoserna uppges vara mycket osäkra då detta är baserat på antaganden om framtiden och scenarion som inte kan säkerställas.

Enligt Gustafsson (2020), investeringscoach på Nordnet, föll i princip allt på börsen när Covid-19-viruset bröt ut. Viruset har enligt Zhang, Hu och Ji (2020) inneburit att riskerna på marknaden har ökat, vilket har skapat oro. Det finansiella systemet är känsligt och därför krävs det ett högt förtroende för marknadsaktörerna (Riksbanken, 2020b). Ifall detta förtroende försvinner finns det risk att handeln upphör.

### 3.1.2 Statliga åtgärder och stödpaket i och med Covid-19

När det i början av mars 2020 blev tydligt att Covid-19-viruset skulle slå hårdare än förväntat förberedde regeringen stödpaket för att motverka virusets finansiella effekter (Regeringskansliet, 2020a). Stödpaketet syftar till att minska smittspridningen och rädda bolag från att gå i konkurs. Nordblom (2020) redogör för att viruset befaras leda till en djup lågkonjunktur där politiska åtgärder inte kommer ha samma effekt som vid normala konjunktursvängningar. Detta beror på att anledningen till svängningarna inte är ekonomiska, vilket det annars brukar vara (Nordblom, 2020). Därav kan man inte heller vidta vanliga åtgärder. Nordblom (2020) förklarar att Sveriges åtgärder i krisen är uppdelade i olika faser. Den inledande fasen handlar om att säkra likviditet och fortsatt drift. Detta kan bland annat ses i och med anstånd för skattebetalningar, garantier om lån och stöd för lönekostnader. Samtidigt har företag även fasta kostnader såsom hyra, vilket är anledningen till att regeringen just nu planerar att införa omställningsstöd (Regeringskansliet, 2020b). Omställningsstödet är ett stödpaket för företag som tappat stora intäkter till följd av Covid-19, och som ska hjälpa dessa företag att ställa om sin verksamhet och anpassa den till de omständigheterna som viruset innebär. För att få ta del av paketet måste företaget ha en minskad omsättning på 30 % i mars-april 2020 jämfört med samma period föregående år (Skatteverket, 2020). Om ett företag erhåller detta stöd behöver det inte betalas tillbaka.

På lång sikt menar Nordblom (2020) att solvens måste garanteras för att dessa skulder inte ska bli omöjliga att betala tillbaka då kostnaderna faktiskt bara skjuts framåt. Nordblom (2020) förklarar att det måste finnas en balansgång mellan de satsningar som behöver göras nu och de som behöver göras i framtiden. Initialt måste samhället fokusera på överlevnad för att sedan övergå till återhämtning, men i slutändan måste skulderna återbetalas (Nordblom, 2020). Enligt Nordblom (2020) är det osäkert vilka åtgärder som kommer behöva göras samt hur kraftiga dessa måste vara – detta är något som bara kan utläsas i efterhand.

## 3.2 Revision och revisorns roll

Enligt FAR (2006) syftar revision till att kvalitetssäkra finansiella rapporter (bokföring samt årsredovisning) och förvaltningen för ett bolag för att externa intressenter ska kunna använda informationen med större säkerhet. Revisionen utförs bland annat genom att revisorn samlar in revisionsbevis som bestyrker att de finansiella rapporterna stämmer överens med verkligheten. Målet är att detta ska mynna ut i en revisionsberättelse innehållande uttalanden från revisorn som skapar större trovärdighet till företagets rapporter och dess förvaltning. Genom att förstå företaget och dess verksamhet ska revisorn oberoende granska och rapportera om företagets förvaltning, bokföring och årsredovisning.

Carrington (2014) förklarar att revisorn har en viktig samhällsroll som över tid har blivit mer betydelsefull. Revisionen har gått från att vara enbart finansiell, till att idag även beröra kvalitet, effektivisering och interna processer. Revision är även ett slags löfte som syftar till att lösa problem med osäkerhet kring information. Genom att eliminera osäkerhet skapas istället trygghet, vilket är extra viktigt vid kris enligt Carrington (2014). På så sätt kan omvärlden lita på företagets rapporter och försäkra sig om att lagar och regler har följts.



## 3.3 Fokusområden vid revision

### 3.3.1 Fortlevnadsprincipen

Fortlevnadsprincipen innebär att företagets verksamhet förväntas fortlöpa om inte företagets förmåga att göra det är uppenbart begränsad (FAR, 2020c). Verksamheten förväntas fortlöpa minst, men inte begränsat till, tolv månader enligt 2 kap. 4 § Årsredovisningslagen (ÅRL) (SFS 1995:1554). Om företaget inte förväntas fortleva måste detta upplysas om i revisionsberättelsen, vilket revisorn ansvarar för. Det kan givetvis förekomma situationer där revisorn inte lämnar sådana upplysningar och att företaget inte överlever. I dessa tillfällen kan det bero på oförsägbara händelser (FAR, 2020c). Företagsledningen ansvarar för att ta fram dokumentation om fortlevnad, som sedan revisorn granskar och gör uttalanden om (Carrington, 2014).

Carrington (2014) menar på att om revisorn skulle uttala sig felaktigt om den fortsatta driften skulle detta med största sannolikhet leda till kritik. Skulle revisorn anta fortsatt drift och företaget inte överlever kommer revisorns kompetens ifrågasättas. Om revisorn gör uttalande kring tvivel om fortsatt drift och företaget inte går i konkurs, finns det bland annat risk att ingen vill låna ut pengar till företaget. Sådana negativa attityder gentemot företaget kan i sin tur hota den fortsatta driften. Detta är således en komplex fråga för revisionen som kan påverka intressenternas uppfattning om kunden.

### 3.3.2 Balansdag och händelser därefter

Fysiska personer ska ha kalenderår som räkenskapsår (SFS 1999:1078 3 kap. 1 §). Andra företag, såsom aktiebolag eller handelsbolag med enbart juridiska personer som delägare eller stiftelser, får tillämpa annat räkenskapsår än kalenderår, så kallat brutet räkenskapsår (SFS 1999:1078 3 kap. 1 §). Brutet räkenskapsår innebär att företag själva får bestämma räkenskapsår under förutsättningarna att det påbörjas den första dagen i en kalendermånad och omfattar en period om tolv fullständiga månader. Enligt 3 kap. 1 § i Årsredovisningslagen (SFS 1995:1554) är balansdagen är den sista dagen i räkenskapsåret och är dagen då ett företags konton redovisas och avslutas för året. I Sverige är det vanligast att ha kalenderåret som räkenskapsår, vilket innebär att den 31 december är balansdagen för de flesta företagen (Larsson, 2019).

Enligt 2 kap. 4 § 3 b ÅRL (SFS 1995:1554) ska händelser som sker efter balansdagen tas i beaktning vid upprättande och granskning av årsredovisning. Detta gäller för händelser som både kan gynna och missgynna företaget. De händelser som ska inkluderas är de som uppstår mellan balansdagen och att de finansiella rapporterna undertecknas. Händelser efter balansdagen ska i normala fall inte påverka resultat- och balansräkningen för föregående år, men om det rör något som är av väsentlig betydelse ska detta upplysas om. Om det istället gäller en händelse som identifierats efter balansdagen som ska belasta föregående år så ska denna periodiseras till rätt år. Genom sin granskning ska revisorn bedöma ifall det finns väsentliga händelser efter balansdagen som borde påverka årsredovisningen (Carrington, 2014).

### 3.3.3 Likviditet och kassaflödesanalys

Marton (2013) förklarar att likviditet handlar om företagets kortsiktiga betalningsförmåga och stabilitet. Han fortsätter beskriva att företag med dålig likviditet kan snabbt hamna i ekonomiska svårigheter och därav riskera sin fortlevnad. Leverantörer och anställda är exempel på parter som är beroende av ett företags likviditet. Genom att upprätta en kassaflödesanalys kan man analysera likviditeten inom ett företag och identifiera källor till in- och utbetalningar. Om företaget inte får in tillräckligt med likvida medel från den löpande verksamheten är detta skäl för oro. Ett positivt kassaflöde leder till en ökning av företagets likvida medel, vilket är nödvändigt för att betala fasta kostnader (Marton, 2013). Kassaflödesanalyser blir därför än mer viktigt under kris för att företagets intäkter inte är lika säkrade då. Enligt Marton, Sandell och Stockenstrand (2018) ska likviditet uppstå från kärnverksamheten för att företaget ska överleva på lång sikt, vilket bland annat exkluderar lån och bidrag. För större eller börsnoterade bolag är det obligatorisk att upprätta en kassaflödesanalys, vilket det inte är för mindre bolag (Bolagsverket, 2019). Att upprätta en kassaflödesanalys är ett bra verktyg för att hitta problemområden inom företagen gällande likvida medel (Marton, Sandell & Stockenstrand, 2018).

Gustafsson (2020) beskriver anledningar till att företag väljer att inte ha mycket likvida medel tillgängliga. Likvida medel tappar i värde om de enbart ligger på banken. Detta beror på att likvida medel inte växer, samtidigt som inflationen ökar. Att ha pengar på banken kan därför anses vara en av de sämre investeringarna man kan göra. På grund av detta väljer företag att vid högkonjunktur investera likvida medel så att de kan växa istället. Om börsen faller är likvida medel en tillgång som inte minskar i värde, och istället är det något de kan investera med på den då billigare börsen (Gustafsson, 2020).

## 3.4 Relationen mellan revisor och kund

### 3.4.1 Customer Relationship Management

Enligt Buttle och Maklan (2008) är relationen till kunden viktig för alla företag, det vill säga även för revisionsbyråerna. Customer Relationship Management (CRM) handlar om hur man attraherar och behåller kunder (Buttle & Maklan, 2008). En långsiktig relation nås genom att utveckla förtroende hos en kund, vilket man gör genom att visa upp omtanke, ärlighet och kompetens. Det är även viktigt att visa engagemang för kunden, vilket görs genom att visa att man investerar i varandra. Detta kan vara fallet om till exempel en leverantör investerar tid och energi på en potentiell kund, för att förhoppningsvis få positiv respons på utfört arbete och därmed bli anförtrodd i framtiden. Om ett långsiktigt samarbete uppnås innebär det enligt Buttle och Maklan (2008) med största sannolikhet att förtroende och engagemang skapas i hög grad. Kundbasen som är eftersträvansvärd ska baseras på vinstgenerering för leverantören, och en investering i framtida relationer kan då bidra till den framtida lönsamheten.

CRM bygger på bland annat tre värdeord; kundnöjdhet, lojalitet och affärspresentation (Buttle & Maklan, 2008). För att uppnå kundnöjdhet måste man förstå kundens behov och möta förväntningar genom att generera värde för kunden. Lojalitet bedöms ur två aspekter: hur ofta köp görs och vilken attityd kunden har till köpen. Om kunden efterfrågar mycket från en specifik leverantör betraktas den som lojal. En bättre affärspresentation kan nås genom att

leverantören bidrar till utveckling hos kunden, till exempel genom effektivisering (Buttle & Maklan, 2008).

Skälen till att ha en relation med kunder är framförallt ekonomiska (Buttle & Maklan, 2008). Företag uppnår ett högre resultat genom att attrahera, behålla och tillfredsställa lönsamma kunder, därför är relationsbyggande viktigt. Detta innebär samtidigt att alla kunder inte är lönsamma att attrahera eller behålla ifall dessa inte skulle ha likviditet nog att betala för leverantörens tjänster.

### **3.4.2 Oberoenderegler kan begränsa revisorns relationer**

En stor del av revisionsbyråers intäkter kommer från rådgivningstjänster utöver revisionsrådgivning och utgör således en stor del av revisionsbyråns omsättning (Carrington, 2014). Enligt Buttle och Maklan (2008) innebär detta affärsintresse att det också finns ett intresse i relationsskapande mellan revisor och kund. Ett par exempel på rådgivningstjänster är bokföring, deklaration, skatterådgivning, riskhantering och affärsutveckling (Carrington, 2014). En fördel för revisorn vid rådgivningstjänster är att de redan är insatta i företagets ekonomi och verksamhet. På grund av detta sparar revisorn tid och pengar vid konsultationen, då man inte behöver sätta sig in i verksamheten från start. Detta innebär att man kan konkurrera om konsulttjänster till ett lägre pris.

Enligt 5 § revisionslagen (SFS 1999:1079) ska revision “utföras med professionell skepticism och vara så ingående och omfattande som god revisionsred kräver”. Ett bolag anlitar en revisor för att utföra en oberoende granskning som ska skapa mer förtroende och trovärdighet till redovisningen (Carrington, 2014). Detta gör att bolaget intressenter förlitar sig mer på det som företaget publicerar i form av rapporter såsom årsredovisningen. Oberoendet regleras i bland annat 20 § revisorslagen (SFS 2001:883), där det står att “en revisor skall i revisionsverksamheten utföra sina uppdrag med opartiskhet och självständighet samt vara objektiv i sina ställningstaganden”.

Enligt Carrington (2014) kommer ca 50 % av revisionsbyråernas intäkter från rådgivning utöver revision och därmed är dessa tjänster ytterst viktiga för verksamheten. Men frågan är då, kan revisorns oberoende påverkas av viljan att göra fler rådgivningsuppdrag? Enligt Carrington (2014) är oberoendet så pass centralt för revisorn att det aldrig kan frångås. Att vara oberoende i granskningen är en av revisorns största tillgångar och därmed viktigt för varumärket.

År 2016 infördes EU:s revisionspaket som syftar att göra mer information tillgänglig för företagets intressenter (Halling, 2016). En del som lades till var byrårotation, vilket bland annat innebär att börsnoterade bolag inte får ha samma revisor i mer än 10 år (FAR, 2020d). Detta regleras för att inte riskera revisorns oberoende, till exempel om revisionsbolaget blivit beroende av intäkter från en kund. Detta gäller främst för företag av allmänt intresse, det vill säga börsnoterade bolag.

FAR reglerar arvudet för revision genom EtikU 14. Där framgår det att det inte får finnas ett villkorat arvode för revision, det vill säga ett fast pris (FAR, 2020d). I samma skrivelse framgår det även att revisionsbyråernas arvode för rådgivning endast får uppgå till 70 % av det fakturerade beloppet till en kund.

### 3.5 Krishantering

Darling (1994) förklarar vad krishantering är genom att först definiera vad det inte är. Krishantering handlar inte om bolagets felhantering, utan istället om oförutsägbara händelser. Det handlar inte heller om snabba lösningar på problem som uppstått utan förvarning. Krishantering, eller krisberedskap som det snarare borde kallas, innebär att man som företag planerar strategier för olika scenarion innan kris uppstått, för att snabbt kunna hantera specifika händelser när de infaller.

Enligt en artikel publicerad av Deloitte (2015) handlar krishantering om hur resurser allokeras. En del olika punkter berörs i rapporten för att säkra sig mot risker (Deloitte, 2015). Första punkten behandlar om företaget har en plan för att koordinera olika avdelningar. Den andra punkten behandlar företagets strategi för att kunna förutse kriser och dess effekter, samt om företaget är beredd på det oförväntade. Sista punkten föreslår att företaget vid kriser också ska veta om de kommer behöva extern hjälp. Extern hjälp kan vara användbar för att försäkra sig om att man gör rätt, till exempel en revisor som kan öka företagets förtroende genom oberoende granskning. Ett företag som sedan tidigare har planerat för olika scenarion kommer klara sig bättre vid tider av kris, då de generellt sett kommer kunna agera snabbare (Deloitte, 2015).

Gundel (2005) har tagit fram en matris som definierar krisers karaktär (se bilaga 2), vilket anses vara viktigt för att skapa medvetenhet och förstå olika typer av kriser. Genom att vara beredd på vad som kan hända blir det inte lika stora problem när det väl händer. Matrisen har två axlar; en som mäter hög eller låg grad av förutsägbarhet och en som mäter hög eller låg grad av påverkbarhet. Covid-19 har låg grad av både förutsägbarhet och påverkbarhet, vilket innebär att det faller inom det man kallar för fundamental eller grundläggande kris. Detta ses som den farligaste typen av kriser eftersom de är sällan förekommande och lösningar är okända. Gundel (2005) förklarar att det är svårt att hitta rekommendationer för att motverka och förhindra sådana kriser, men att det istället är viktigt att hitta expertgrupper som kan hjälpa till.

Andon och Free (2012) beskriver även revisorns roll vid krishantering och hur revisorn genom sitt oberoende kan skapa ordning i oroliga ekonomiska sammanhang. Därför menar de att revisorns roll kan vara mycket betydande för kunder vid kris. I en artikel beskriver Andon och Free (2012) ett rugbylag i Australien som gick igenom en kris till följd av utbetalning av för höga löner. Styrelsen tog beslut om att en oberoende revisor skulle granska deras verksamhet då revisorn ansågs vara den part som kunde hitta dessa finansiella felaktigheter. Dessutom gav revisorn legitimitet till styrelsen och externa parter fick större förtroende för utredningen. Denna legitimitet kan vara viktigt för företag vid en finansiell kris, då det ökar förtroendet hos företagets intressenter (Whittle, Carter & Mueller, 2014). Om ett företag anses som mer legitima blir det enklare att få lån och investeringar till bolaget. Givet att revisorn kan ge detta förtroende till företag kan vara fördelaktigt att ha en revisor, oavsett om man enligt lag måste det eller inte.

## 3.6 Finanskrisen 2008

### 3.6.1 Om finanskrisen 2008

Finanskrisen 2008 härstammade från den amerikanska bostads- och lånemarknaden (Riksbanken, 2018). De amerikanska finansinstituten erbjöd finansiellt svaga hushåll att få ta amorteringsfria lån med låg ränta. Dessa sålde banken senare vidare till investerare över hela världen (Nyberg, 2008). Förlusten på dessa utgivna krediter blev större än väntat då dess risker var betydligt underskattade. Dessa lån hade buntats med andra lån och kunde således sälja dessa vidare som mer attraktiva värdepapper än annars (Berg, Meyersson och Molin, 2018). Riskerna dolde sig således fram till låntagarna fick problem att finansiera sina lån. Detta spreds till långivarna vars kreditvärdighet också försämrades, vilket ledde till en stark oro och försiktighet som spred sig till alla som hade investerat i dessa värdepapper. Snart hade oron för ekonomin spridit sig över hela världen.

### 3.6.2 Lärdomar från finanskrisen 2008

Axelsson och Persson (2011) hävdar att den utmärkande förändringen i och med finanskrisen 2008 var att fokusområde förändrades, men att arbetet i sig fortfarande var detsamma för revisorn. Främst blev de granskade företagens fortlevnad en väsentlig fråga, vilket de även anser som en logisk slutsats baserat på revisionsarbetets karaktär där väsentlighet och risk är avgörande faktorer.

Henry Keizer, fd. vice ordförande för KPMG samt revisionschef på KPMG internationellt intervjuades under finanskrisens tidiga år av *Journal of Accounting* (2019) om svårigheten för revisorer att hantera den snabba förändringen i ekonomin under krisen. Keizer beskriver att den svåraste aspekten var förändringen på marknaden och att bedömningar av värderingen på tillgångar blev mer komplicerad (Journal of Accounting, 2019). Vidare anser Keizer även att förändringen av risker i bolagen som granskades förändrades och att mer specialistkunskap var efterfrågat.

### 3.6.3 Ifrågasättande av revisorns roll

Efter finanskrisen uppstod frågor kring revisorers expertis och dess förtroendeingivande roll. Sikka (2009) menar att intressenter, såsom till exempel investerare och företagsledning, förlitar sig på revisorns uttalande för att bedöma och begränsa risker. Om revisionsberättelsen skulle vara okvalificerad skulle revisionens förtroendeskapande syfte inte längre vara aktuellt. Sikka (2009) menar att det uppstod en "tystnad" hos revisorer under finanskrisen 2008 när de upptäckte subprime-lånens effekter eftersom de var rädda för att skapa panik hos intressenterna, trots riskerna det medföljde. Vidare påvisar Sikka (2009) att det finns ett vinstintresse hos revisionsbyråerna som skapar en beroendeställning till bolaget de granskar som också påverkade denna tystnad. Revisorerna har i och med vinstintresset ett ökat incitament att presentera mer tillfredsställande rapporter för att behålla kunden, vilket kan äventyra granskningens riktighet. Även Power (1997) påstår att revisionsyrket kan bli ifrågasatt vid finansiella kriser och menar att oavsett anledning till att ett företag går i konkurs kommer revisorn kritiserars om denne har gett sitt godkännande under granskningen. Detta intygar Guénin-Paracini och Gendron (2010), som också menar att revisorn kommer vara den man pekar finger på när det först går snett att under finansiella kriser.

## 4 Empiri

---

*I detta kapitel presenteras en sammanställning av intervjuerna med studiens sex intervjuobjekt. Kapitlet är indelat i fem delar; ovisshet kring fortlevnad, revisorn ökar medvetenhet hos kunder, kostnaden för revision i illikvida tider, relationen mellan revisor och kund samt revisorernas tankar om framtiden.*

---

### 4.1 Ovisshet kring fortlevnad

Samtliga intervjuade revisorer anser att revision är en kvalitetssäkring för kunder och dess intressenter. Revisor 1 berättar att revisionen skapar förtroende för rapporterna genom att revisorn utför en oberoende granskning av dessa. Revisor 2 anser att revisionsbyråernas affärsidé bygger på att just sälja detta förtroende och att detta fyller en stor nytta för både företaget och samhället, oavsett om företaget är välfungerande eller behöver mycket rådgivning. Revisor 2 berättar:

*Att helt enkelt sälja ett förtroende för många intressenter, det är allt ifrån ägare till banker, till styrelse och VD. Jag upplever att det skapar ett värde för fungerande finansmarknader [...]. Det är klart att det är extremt viktigt i ett samhälle att finansmarknaden fungerar, att man kan lita på information som kommer ut.*

Helhetsintrycket från de intervjuade revisorerna är att Covid-19 har påverkat deras kunder i stor utsträckning då framtiden inte går att förutse på samma sätt som tidigare. De redogör för att det viktigaste under revisionen är planering och riskbedömning, vilket är svårt i rådande situation. Revisor 1 menar att om planeringen är undermålig kommer resten av revisionen bli mer tidskrävande eftersom man kommer att granska fler saker för att få rätt underlag. Revisor 5 förklarar att riskbedömning är viktig för att kunna fokusera på rätt saker i revisionen. Det svåraste just nu är att ingen vet vad som kommer hända framöver, vilket gör det svårt för företagen att planera och förbereda sig på eventuella åtgärder. Revisor 2 förklarar:

*Ett problem de har är att de inte alls kan spå framtiden. [...] Det är en av grundparagraferna i all redovisning, att man antar att företaget kommer ha fortsatt fortlevnad. Det är en sådan skillnad som vi står inför nu, den antar ju att tolv månader från balansdagen ska man kunna veta att man har tillräcklig finansiering och tillräcklig likviditet för att kunna överleva. Och just nu står väldigt många bolag i en situation där man inte kan säga det där. [...] Det är en lite ny miljö, det har man ju stött på lite då och då, för bolag men det har ofta varit relaterat till deras egen verksamhet. Nu är det helt enkelt så att ingen vet hur världen ser ut om ett halvår.*

Revisor 3 anser att fortlevnad alltid har varit viktigt för kunderna, men det har aldrig drabbat så många kunder samtidigt. Även revisor 4 kommenterar detta och menar att det är svårare nu än någonsin:

*De andra kriserna har ju inte påverkat alla kunder som denna krisen, utan då är det vissa branscher och vissa företag som har haft det jobbigare. Medan den här krisen påverkar alla.*

Revisor 3 redogör för att viruset har inneburit ett stort intäktstapp för många företag, framförallt för de som arbetar inom servicebranschen. Minskade intäkter leder till minskade kassaflöden som gör det svårt att överleva i det långa loppet på grund av fasta kostnader. Som en följd av detta har revisor 3 sett att många företag använder stödpaketet från staten för att minska kostnader, framförallt de kostnaderna som relaterar till löner och skatter. Enligt revisor 3 är det kundernas likviditet det som hotar fortlevnaden mest. Även revisor 5 har observerat detta och förklarar att utan efterfrågan skapas inga intäkter och på längre sikt leder detta till likviditetsproblem där det blir fråga om företagen kommer att få in den miniminivå som krävs för överlevnad.

För att hantera dessa likviditetsproblem har revisorernas kunder vidtagit diverse åtgärder som bland annat inkluderar statens stödpaket. Revisor 1 redogör för att nästan alla företag har tagit chansen att permittera personal och utnyttja paketet rörande arbetsgivaravgifter. Även revisor 2 har observerat att många utnyttjar stödpaketet, samtidigt som de försöker säkra likviditeten genom att kontakta banker. Revisor 5 har sett att kunderna stryper verksamheten och minskar kostnader i den mån det går. Samtidigt ansöker de om de stöd som är tillgängliga, vilket revisorn endast ser som en kortsiktig lösning. Revisorn tror att det kommer ta ett tag innan paketet ger effekt och ju längre viruset håller på, desto fler branscher kommer påverkas.

Revisor 4 anser att stödpaketet kommer för sent och är för små sett till sin storlek. Revisor 1 anser att de lösningarna som finns inte räddar ekonomin på lång sikt och att företagen istället måste få igång sina dagskassor för att klara sig rent likviditetsmässigt. Revisor 4:

*En del av förslagen som har presenterats fyller ju kanske inte syftet för lång tid. Om man följer och ser vad det är så är det mycket diskussion nu om man ska göra omställningsstöd istället som finns i andra länder.*

Revisor 6 som arbetar mycket med internationella bolag tycker att Sverige har skött krisen bra och kommit med bra stödpaket. Revisorn kan i sin roll se hur andra länder gör och därigenom få inspiration till önskade nationella åtgärder. Dock har revisor 6 sedan tidigare efterfrågat ett stöd för fasta kostnader, vilket regeringen kom med förslag på bara några dagar innan intervjun hölls. Detta är omställningsstödet som revisor 4 nämnde ovan. Revisor 6:

*Jag jobbar ju ganska mycket internationellt så jag får höra ganska mycket om hur stödpaketet är utomlands. Det enda som jag tycker kanske saknas är just det som regeringen nu har lagt som förslag med att få bidrag för sina fasta kostnader, vilket Danmark har bland annat. Sedan tycker jag ändå att Sverige har skött det väldigt bra.*

## 4.2 Revisorn ökar medvetenhet hos kunder

Revisorernas kunder efterfrågar under normala omständigheter rådgivning kring framförallt skatt, redovisning och värdering. Revisor 3 menar att revisorn ibland har bättre koll på kundens finanser och verksamhet än vad de själva har. På så sätt kan revisorn bidra med mervärde till företaget vid sin rådgivning. Men, i och med rådgivning är det även viktigt att behålla ställningen som oberoende. Revisor 5 tycker att det är svårt att urskilja exakt vad som ryms inom en oberoende granskning, men poängterar att man har större möjlighet att arbeta med rådgivning med de mindre kunderna. Revisor 3 bekräftar detta:

*Om det är börsnoterat bolag, eller vad vi kallar PIE bolag (Public Interest Entity) [...] eller bolag av publikt intresse som det heter på svenska då så får man inte göra vissa typer av tjänster då det kan riskera vårt oberoende som revisorer. Men om man bortser från det och kollar mer på private-bolagen så är det mycket mer fria tyglar för vad man får göra.*

Samtliga intervjuade revisorer anser att det är viktigt att sprida information och att varna för olika scenarion som kan tänkas uppstå, speciellt inom utsatta branscher. Revisor 2 beskriver sin roll som att vara ett bollplank för kunderna, för att vara med och diskutera olika scenarion. Revisor 2:

*Det vi kan bidra med är mycket information och regelbundna möten med kunder, speciellt för dem som är illa åtgångna utav detta, för att både förse dem med information och lyssna av hur de går och så vidare, vilket resulterar i att man hamnar i en bollplanksroll.*

Revisor 3 anser att revisionen hjälper kunden att ligga ett steg före genom att kräva att kunden upprättar olika analyser. Kunden måste i och med Covid-19 ta fram flera olika scenarion och vilka åtgärdsplaner som finns för dessa. Revisor 3:

*[...] där handlar det mycket om att få bolagen att upprätta dokumenterade ställningstaganden, så det har blivit än mer strikt för att de själva ska få göra mycket analyser de inte varit lika noga med sen innan, mest för att man aldrig sett sån här risk.*

Ett exempel på hur man kan ligga steget före i planeringen är att utöka granskningen ytterligare genom att kolla på hur det går för företagets kunder. Revisor 2 berättar att “man ser en värderingsproblematik med kundfordringar på till exempel kundfordringar [...] och om man kommer kunna få betalt för det”.

De intervjuade revisorerna arbetar med att skapa medvetenhet kring eventuella kommande problem. Revisor 3 menar att kunderna måste titta på situationen på lång sikt och se till att säkra likviditet. Alla kunder behöver förstå att de kan bli drabbade av krisen, även om de inte



är det just nu. Revisor 1 ser liknande detta, men tillägger att man hos dem ser att små bolag behöver mer hjälp. Detta på grund av att de vanligen inte planerar för framtiden på samma sätt som större bolag gör. Revisor 1:

*Ja det är väl att ställa frågor, utmana, se till att kunden tänker framåt. Om man inte alls har någon planering nu så kan det komma överraskande för kunden. Om detta dessutom pågår ytterligare två månader mot vad man hade räknat med så kan de sista reserverna försvinna och detta hade då inte varit något de förutsatt. Mindre entreprenörsdrivna bolag kanske är lite mer ovana med att planera framåt, så där behöver de ha att man ligger på lite grann och får dem till att tänka till.*

Revisor 6 förklarar att krisen även inneburit att kraven på kundernas analyser och prognoser har ökat. Kunderna måste kunna redogöra för revisorn om den fortsatta driften och om vad de tror kommer hända i framtiden. Enligt revisorn kan man endast utgå från kundens analys för att kunna uttala sig kring fortlevnad och de finansiella rapporterna. Revisor 5 menar att det nu krävs ett lite längre perspektiv än tidigare, eftersom effekterna av viruset inte visar sig direkt. Kraven på analyserna är även högre då kunder måste kunna svara på fler ställningstaganden och varför de är säkra på att de kommer att fortleva nästkommande år.

Samtliga intervjuade revisorer tänker liknande kring detta och menar att de försöker ligga nära kunden och agera bollplank. I dessa situationer ser man även att det kommer upp mycket frågor om de olika stödpaketerna som finns, vad som krävs av företagen för att få använda paketen, samt hur man söker dessa. Mycket arbete har handlat om att ha en nära kommunikation med kunderna för att snabbt ta reda på vad de behöver hjälp med. Revisor 4 berättar även att man sprider information kring nya lagar och regler. Revisor 4:

*Ja det är ju dels att informera om vilka stöd och möjligheter det finns, de ändringarna som sker, det sker ju ändringar på många olika plan jämfört med det normala rent lagligt, eller regelmässigt.*

För att inte äventyra oberoendet i denna typ av bollplanksroll förklara revisor 3 att revisorn endast ska redogöra för valmöjligheter för kunden. Det handlar om att kunden själv ska fatta beslut. Enligt revisor 5 innebär oberoende bland annat att man inte ska granska det som man själv har upprättat och därav kan man inte ta några beslut åt kunden. Revisor 3:

*Jag skulle säga att generellt sett handlar det om att mycket av det vi gör är väl mer redogörelse om hur lagar och regelverk ser ut. Det vill säga att vi inte tar något ansvar, vi lämnar inga egentliga förslag. Vi redogör för vilka valmöjligheter de har. Sedan får de själva fatta besluten.*

### 4.3 Kostnad för revision i illikvida tider

Samtliga intervjuade revisorer redogör för att det aldrig får finnas ett fast arvode för revision eftersom det hade äventyrat oberoendet. Istället lämnar man oftast en prisuppgift i uppdragsbrevet som förutsätter ett visst arbetssätt och informationsflöde. I mer osäkra tider

ökar sannolikheten för en utökad granskning, vilket också kan förändra priset på revisionen. Revisor 2 berättar:

*Det är mycket kriterier om att det är "business as usual", att de följer vår tidsplan som vi kommer överens om, att de förser oss med den dokumentation som vi begär och i tid. Och om något av de sakerna inte uppfylls så gäller ju andra förutsättningar. Då är det ju löpande räkning, så kommer man överens om ett flaggsystem, där vi så tidigt som möjligt försöker flagga för när det blir mer tid. Nu lever vi inte längre enligt den överenskommelse vi har. [...] Sen kan det vara väldigt varierande, det kan vara 5 - 50 timmar beroende på hur mycket, men det kommer nog tillkomma en del kostnader.*

Även revisor 3 diskuterar arvodet och lägger till att man alltid måste göra det som krävs för att kunna uttala sig med säkerhet i revisionsberättelsen, oavsett vad offerten säger. I värsta fall är det en kostnad de själva får stå för. Revisor 3:

*Oavsett vad vårt pris sa så måste vi göra den mängden arbete som krävs för att vi ska kunna uttala oss med rimlig säkerhet kring fortlevnad, de finansiella räkenskaperna osv. Vi får göra det som krävs, och slutar det med att vi inte lyckas i våra diskussioner med klienten [...] är det en hit vi får ta.*

Revisor 4 och 5 som arbetar på mindre byråer har en delvis annorlunda uppfattning om arvodet, men förklarar också att arvodet aldrig är fast. Revisor 5 arbetar inte med offerter på sin byrå, men nämner att en utökad granskning kommer att öka priset. Revisor 4 anser inte att utökad granskning till följd av viruset är grund nog att ta mer betalt. För att höja priset skulle det till exempel krävas att separata konsulttimmar genomförts, detta eftersom kunderna förväntar sig ett liknande pris jämfört med tidigare år.

Revisor 3 uttrycker oro kring att få betalt för revisionsuppdrag, där både dålig likviditet och eventuella konkurser kopplade till kunderna innebär risker. Revisor 4 som framförallt har mindre kunder uppskattar att många av dessa kommer att gå i konkurs innan nästa års granskning. Eftersom det finns en oro kring utebliven betalning av revisionen, samtidigt som man måste göra det som krävs, anser revisor 3 att man eventuellt får möta kunden halvvägs:

*Vi har inte påbörjat dessa diskussioner riktigt än. Men det är klart att saker tar längre tid, och att vi inte kan stå för 100 % av den risken. Samtidigt är det inte klienternas fel, men det blir väl en förståelse från båda håll. Det lär hamna i att man antagligen vill hamna i mitten, mötas halvvägs, så att inte vi tar 100 % av smällen utan man försöker dela den. [...] Även om kunden helst hade velat se att de inte behöver betala något extra.*

Storleken och tidsåtgången för revisionsuppdrag har i och med Covid-19 ökat enligt de intervjuade revisorerna, förutom revisor 4 som inte ser någon skillnad. Att tidsåtgången ökat

beror delvis på fysiska begränsningar då man inte kan utföra uppdraget på plats hos kund, enligt revisor 3. Den största skillnaden kommer dock av andra anledningar enligt revisor 1 och 2, som menar att den ökade tiden beror på att specifika områden kräver det nu. Revisor 1:

*Ja vi får ju titta mycket mera på händelser efter balansdagen, om du har ett kalenderår och sitter och gör revisionen nu, vad har hänt under våren, hur ser du framåt, vad har de för prognoser, har de funderat på utdelning, kan vi tillstyrka utdelning under det här läget. Så det har blivit mycket mer jobb på det sättet om man tänker going concern frågor.*

Även revisor 3 tillstyrker att händelser efter balansdagen har inneburit att mer tid läggs på revisionen i och med Covid-19, oberoende av hur stort bolaget som granskas är. Vid en sådan här kris berörs alla på ett eller annat sätt, vilket innebär en ökad arbetsbelastning för revisorn. I slutändan handlar det om att säkerställa fortlevnad hos kunden. Revisor 3:

*För händelser efter balansdagen i ett vanligt bolag så samlar man ju in balansräkningen, resultaträkningen för den perioden efter räkenskapsårets utgång och ser hur saker och ting ändrats. Sen ställer man lite förfrågningar på vad för händelser som skett, ofta är det ju att det inte händer så mycket efter. Men nu påverkas ju alla bolag av Covid-19, och det blir ju mycket mer fokus på att få bolaget att själva ta fram dessa ställningstagandena och varför bolagen är säkra på att de kommer leva efter 1 år. [...] Oavsett storlek så är fortlevnaden det viktigaste vid det här tillfället.*

Samtliga intervjuade byråer utför tjänster utöver själva revisionen. Revisorerna har olika perspektiv på hur efterfrågan på dessa tjänster har förändrats i och med Covid-19, men framförallt visar de på att efterfrågan har minskat. Istället är det främst är rådgivning kring revisionen som ökar, vilket revisor 4 menar tillhör det normala vid kriser. Revisor 3 berättar om efterfrågan just nu:

*Kollar man på tjänster utöver revisionen så är det definitivt mindre just nu då man pausar interna projekt och liknande. [...] och då är ju tyvärr revisionsarvodet kanske ett sånt område man försöker få ner. Mindre kringtjänster, och sen lite mer assistans kring fortlevnad, och stöttning i dessa processer så att styrelsen gör vad som förväntas av dem för bolaget. Mer kopplat till den typen av frågor, sen kommer det nog komma mer kring de statliga stödpaketerna. Men övriga tjänster har gått ner. Allt som inte har med själva revisionen att göra sjunker.*

Revisor 1 menar att kundernas efterfrågan främst fokuserar på andra områden jämfört med tidigare. Vissa avdelningar har fått mer att göra och andra mindre. Hur mycket skillnad det kommer att bli framöver beror på hur kundernas situation utvecklas. Revisor 1:

*De efterfrågar mer i viss mån redovisning, men framförallt skatt. [...] Sen är det klart att vi gör en ganska stor konsultaffär med mer rådgivning och när de tittar i sin orderbok efter sommaren så är det inte så mycket. [...] Vi*

*som revisorer har minst lika mycket att göra som vi har haft innan, sen är det i förlängningen så att vi påverkas om våra bolag skulle gå i konkurs.*

Revisor 6 följer samma spår och berättar att det främst är de större kunderna som efterfrågar övrig rådgivning. De mindre bolagen tycks inte ha råd med konsulthjälp på samma sätt som de större bolagen. Samtidigt ställer revisorn högre krav genom att kräva mer analyser från alla bolag. Revisorn anser att större bolag hade råd med mer hjälp även innan krisen. Revisor 6:

*Jag tror att de större företagen efterfrågar det mer.. De mindre bolagen efterfrågar inte jättemycket, de efterfrågar mer kring de olika stödpaketen som finns såklart. Det är lite svårt med små bolag som kanske inte riktigt har den likviditeten heller, att ta in konsulter och hjälp på det sättet. Jag skulle vilja säga att det inte är någon skillnad på det nu än vad det var tidigare.*

Revisor 6 förklarar ovan att de mindre kunderna kanske inte har råd att ta in lika mycket hjälp som de större. Samtidigt tror revisorn även att vissa av dessa mindre bolagen egentligen hade behövt mer hjälp om de hade haft råd med det.

#### 4.4 Relationen mellan revisor och kund

Den övergripande åsikten hos de intervjuade revisorerna är att viruset slog till vid en relativt oläglig tidpunkt eftersom det var mitt i deras högsäsong. Revisor 5 berättar att det är mer att göra än vanligt, men att arbetsbördan är hanterbar. Revisor 6 håller med om detta och lägger till att det känns som att högsäsongen har blivit längre. De revisorer som arbetar på större byråer menar att kunskapen om kunden är avgörande i krislägen, då man sedan tidigare redan vet att man kommer behöva hjälpa vissa mer än andra. Revisor 3 betonar att små bolag ofta behöver mer stöttning eftersom de saknar egna ekonomifunktioner. Mindre företag beskrivs som mer beroende av revisorn och dess kompetens för att få koll på vilka lagar och regler som gäller. Revisor 3:

*De stora bolagen har ju oftast bättre koll, de har ofta en stor ekonomifunktion, de har sina egna specialister och kanske de bolagen som prioriteras lite mer av staten med de olika paketen och så. De mindre företagen är oftast lite mer ensamma och lite mer beroende av vår stöttning för att få koll på vilka lagar och regler som gäller.*

De intervjuade revisorerna är mitt uppe i att avsluta revisionen för 2019 när intervjuerna hålls, vilket de säger innebär att de har en löpande dialog med kunderna vid tidpunkten. Det har skapat ett naturligt forum för att hantera frågor kring Covid-19, vilket troligen hade varit annorlunda vid en annan tidpunkt på året. Revisorerna anser att det var svårt att vara proaktiva då effekterna av viruset kom snabbt utan att någon kunnat förutse det. Revisor 2 berättar att man alltid försöker ha nära kontakt med kunden, men att kunden vanligen kontaktar revisorn när hjälp efterfrågas. Revisor 2:

*Generellt så är det kanske kunden som i första hand kontaktar oss när de springer på frågor, sen är vi ju som sagt mitt uppe i stängningarna i väldigt många revisioner, så det är klart att vi har en naturlig löpande dialog ändå. Särskilt denna tiden på året då det är så pass mycket frågor kring årsredovisningar och avsluta revisionen och styrelsemöten och allting. På så sätt saxar detta in i den naturliga dialogen som man har.*

Detta är den generella beskrivningen av hur byråerna arbetar. Revisor 1 berättar om skillnaden hos dem och att de istället ringde sina kunder redan när viruset började innebära problem. Syftet var att försäkra kunderna om att man fanns om de behövde hjälp. Revisor 1:

*Om man bygger bra relationer med sina kunder så är man proaktiv och ringer som jag pratade om tidigare. Vi drog igång med att kontakta våra kunder och lyssna av och tala om att vi finns om det är något de behöver diskutera mer om.*

Byrån som revisor 6 arbetar på har satt upp en gratistjänst för att hjälpa kunder med enklare frågor. Här kan byrån svara på frågor som inte är specifika för kundens bolag samt uppmana till kontakt med revisorn när det behövs. Att detta är uttalat som gratis minskar oro för kunden som annars är rädd för höga kostnader i och med rådgivning, enligt revisor 6. Revisorn poängterar att revision har en samhällsviktig roll och att det finns en vilja att bidra till samhällets utveckling. Revisor 6:

*Jag tror att det är någonstans för att underlätta, vi är ju en stor spelare i samhället och vi vill ju någonstans bidra med vår kunskap på bästa sätt. Vi vill ju att hela samhället ska komma stärkt ur detta. Så därför försöker vi ju öppna på olika sätt.*

Revisor 1 anser att relationen till kunden påverkas av hur man debiterar kunden för extra hjälp som ges under kris. Enligt revisorn är revision relationsbyggande, även om oberoendet alltid måste prioriteras. För att ett framgångsrikt samarbete ska kunna bedrivas måste revisorn och kunden ha förtroende för varandra. Ibland behöver företagen bara någon att prata med, vilket i vissa fall inte blir grund för debitering. Revisor 1:

*Det blir ju också mycket samtal som man inte debiterar eller tar betalt för, många företagen behöver ha någon att prata med helt enkelt. Där kommer det också in det här med relationer. Revision är, trots att man ska vara och är oberoende, [...] relationsbyggande. Företagen ska ha förtroende för sin revisor och revisorn ska ha förtroende för företaget också om det ska vara ett positivt samarbete framåt.*

## 4.5 Revisorernas tankar om framtiden

Revisorerna är överens om att vissa av deras kunder inte kommer överleva krisen, men att de flesta nog kommer göra det. De tror att kunderna har tillräckligt med reserver för att klara sig igenom krisen, men att det kommer ta sin tid till att hitta tillbaka till normalläge. Revisor 3

tror att andra finansiella tal än bara resultat kommer bli viktiga för kunderna, samt att säkra likviditeten framöver. Revisor 3:

*Jag tror att Covid-19 kommer ta ca tre år för att komma tillbaka i någon form av normal-läge som det var innan. Klart det kommer bli bättre och bättre under den här perioden. Men jag tror det kommer vara 3 knackiga år. Där det mer handlar om att ta sig runt, man kanske inte bryr sig lika mycket om att ha det bästa resultatet så länge man har kassaflödet, så mer fokus på kassaflöden, kanske dra in på investeringar och sånt.*

Revisorerna har varierande tankar om de potentiella effekterna av viruset. Revisor 2 tror att framtiden kommer innebära ökad diskussion kring buffertar och reserver hos kunder, för att säkerställa fortlevnad. Även revisor 3 menar att man framåt kommer arbeta med att försöka säkra likvider. Revisor 3:

*Jag tror att denna krisen kommer leda fram till ett antal effekter, och jag tror att [...] man kommer utvärdera vad som är en rimlig nivå på buffertar i företagen och vad ska man ha för motståndskraft.*

Revisor 3 tror även att kunderna kommer arbeta med att diversifiera risker, till exempel genom att ha produktion i fler än ett land. Mycket produktion sker idag i Kina och när landet blev hårt drabbade av Covid-19 stannade mycket av det av. Revisor 3:

*Jag tror egentligen att när vi kommer ur det här, allt ont för ju med sig gott, mycket kommer se annorlunda ut i framtiden. Jag tror att företag kommer att sprida sina risker mer kanske, jobba lite mer diversifierat, inte lägga all produktion i Kina till exempel.*

Även revisor 6 resonerar kring de framtida effekterna av viruset. Revisorn tror att kunderna kommer få en förändrad bild över risker och bli mer försiktiga. Revisor 6:

*Någonstans tycker jag väl att vara med om något sånt här gör att man kanske reflekterar över sin sårbarhet och vilka risker man tar genom att vara företagare. Jag tror att det kanske blir en mer försiktighet efter detta och att man är mer uppmärksam.*

## 5 Analys och diskussion

---

*I detta kapitel diskuteras och analyseras innehållet från intervjuerna och kopplas ihop med det teoretiska ramverket uppsatsen behandlar. Kapitlet är uppdelat likt empirikapitlet med fem olika rubriker och visar även på hur de olika delarna till viss del kan kopplas ihop. Dessa diskussioner kopplas även ihop med uppsatsen frågeställningar, och leder således vidare till uppsatsen slutsatser.*

---

### 5.1 Ovisshet kring fortlevnad

För att säkra kundernas fortlevnad i och med virusets effekter fokuserar revisorerna på att kunderna ska ta fram likviditetsprognoser och olika analyser. Detta menar revisor 1 beror på att företagets fortlevnad blivit mer ovisst i och med viruset. Vanligtvis när ett företag inte kan garantera fortlevnad brukar det vara relaterat till företagets egen verksamhet, men nu handlar det istället om utomstående faktorer enligt revisor 2. Covid-19-virusets effekter gör det svårare att anta fortlevnad, då man rör sig i en miljö som är ny för alla. Nordblom (2020) förklarar detta med att konjunktursvängningarna inte grundar sig i ekonomiska anledningar. Detta innebär att viruset kan leda till en lågkonjunktur som kommer vara svår att hantera då ingen med säkerhet vet vilka åtgärder som kommer behövas. För att försöka motverka detta har revisorerna antagit ett antal åtgärder. Revisorerna som intervjuas förklarar vikten av att fokusera mer på händelser efter balansdagen i och med viruset. Då händelser efter balansdagen som är väsentliga ska upplysas om enligt Carrington (2014), behöver revisorerna lägga mer tid på sådana händelser för tillfället. Detta intygar även revisor 1. Vanligtvis är det inte så mycket som behöver upplysas om, men i och med Covid-19 behöver nästan alla bolag ta fram nya ställningstaganden, förklarar revisor 3. Även revisor 4 menar att denna krisen nu påverkar alla, jämfört med tidigare kriser. I dessa ställningstaganden måste företagen själva visa att de kommer överleva i minst tolv månader framåt samt hur de planerar att genomföra det. Det är i slutändan alltid styrelsens ansvar om företaget skulle gå i konkurs (Carrington, 2014). Revisorn har dock mycket att förlora om detta skulle ske, vilket kommer diskuteras vidare i senare stycken.

Enligt revisorerna är likviditet ett viktigt område för den framtida planeringen. Granskning av likviditet visar kortsiktig betalningsförmåga och stabilitet (Marton, 2013). Ett företag kan ha gjort bra resultat i många år, men ändå få det svårt om likviditeten minskar snabbt och oväntat. Likvida medel används för att täcka fasta kostnader, så som till exempel löner (Marton, 2013). Revisor 3 förklarar att när efterfrågan går ner som den gjort med Covid-19, minskar intäkterna till företaget. Dessa minskade intäkter leder till minskade kassaflöden och därav kan företag få det svårt att betala för deras fasta kostnader. Med minskade kassaflöden kan det finnas skäl till oro enligt Marton (2013), och då blir det viktigare att ta fram kassaflödesanalyser och likviditetsprognoser för att säkra sin fortlevnad.

Att upprätta kassaflödesanalyser är inte ett krav för mindre bolag (Marton, Sandell & Stockenstrand, 2018). Trots detta anser Marton, Sandell och Stockenstrand (2018) att det är ett bra verktyg för att veta vart likvida medel kommer ifrån, samt vilka kostnader de täcker. Likvida medel ska komma från ett företags kärnverksamhet vilket betyder att likvida medel

framförallt ska komma från produkter eller tjänster som företaget säljer, och inte från lån, bidrag eller investeringar (Marton, Sandell & Stockenstrand, 2018). I en kassaflödesanalys kan ett företag upptäcka problemområden och poster där kostnader kan minskas. Revisor 1 beskriver att det är viktigt för kunderna att nu planera framåt, och då kan en kassaflödesanalys vara en bra start. Detta gäller speciellt mindre företag som inte har ett krav på sig att upprätta en kassaflödesanalys och därför kanske aldrig har upprättat en sådan innan. Revisor 1 förklarar även att mindre bolag är mer ovana att planera framåt. Om företagen kan planera framåt med sina likviditetsprognoser kan de få reserver att räcka längre och de blir inte lika överraskade när reserverna tar slut. En kassaflödesanalys leder inte till en ökning av likvida medel, men kan leda till att företagen får en bättre förståelse för sin likviditet och hur den påverkas av intäktstapp.

För att komplettera företagets planering för framtiden finns det stödpaket från regeringen som företagen kan ta del av (Regeringskansliet, 2020a). Bland annat finns det stödpaket för att kunna betala löner, samt för att täcka andra fasta kostnader. Då löner är en del av vad likvida medel ska täcka, kan detta stödpaket leda till att företag kan frigöra nödvändiga likvida medel för att täcka andra viktiga kostnader. På så sätt kan företaget överleva längre. Lån, bidrag och investeringar är inte en del av företagets kärnverksamhet, och således är inte stödpaketet ett medel för att överleva i längden enligt Marton, Sandell och Stockenstrand (2018). Detta menar även revisor 4 som inte anser att stödpaketet kommer säkra företags fortlevnad på lång sikt. Stödpaketet som regeringen erbjuder skapar enbart lösningar på kort sikt, och så länge efterfrågan inte ökar kommer många företag gå i konkurs enligt revisor 1. Dessutom innebär många av stödpaketet att man enbart skjuter på problemen, då vissa av stödpaketet som finns innebär att företagen i slutändan måste betala tillbaka stöden enligt Nordblom (2020). Vidare så saknas det paket som kan hjälpa företagen täcka sina fasta kostnader enligt revisor 6. Även om dessa stödpaket inte kommer kunna säkra företagets överlevnad på lång sikt, kan företagen använda sig av dessa i sin framtidsplanering tillsammans med likviditetsprognoser. Trots att vissa av dessa paket ska betalas tillbaka i slutändan är det viktigt för företagen att klara sig på kort sikt. På så sätt kan företagen överleva fram tills efterfrågan börjar gå uppåt igen, och förhoppningsvis återigen få sina likvida medel från sin kärnverksamhet. Omställningsstödet är ett sådant stödpaket som regeringen inte har beslutat om än, men som både revisor 4 och 6 efterfrågar för sina kunder (Regeringskansliet, 2020b). Eftersom omställningsstödet inte behöver betalas tillbaka skiljer det sig lite från de andra stödpaketet (Skatteverket, 2020). Om stödpaketet skulle röstas igenom skulle det kunna hjälpa företagen på längre sikt än övriga paket, även om efterfrågan måste öka för att lösa problemen. Att inte behöva betala tillbaka innebär att likviditeten inte kommer påverkas.

Revisor 2 förklarar att förtroendet är en av revisorns största tillgångar, och att det är detta förtroende revisorn säljer. Revisorerna vill i största möjliga mån behålla detta förtroende, vilket många av de intervjuade revisorerna bekräftar. Genom oberoende granskning kvalitetssäkrar revisorerna kundernas rapporter och förvaltning för att företagets intressenter ska få mer förtroende för dessa. Vid finansiella kriser kommer revisorn få kritik om deras kunder går i konkurs, enligt Power (1997) samt Guénin-Paracini och Gendron (2010). Då förtroendet som revisorn säljer är högt värderat hos kunderna, verkar det som att revisorn har mycket att förlora vid kriser. Carrington (2014) beskriver konsekvenserna som felaktiga uttalanden från revisorerna kan leda till. Dessa konsekvenser kan innebära att omvärlden ifrågasätter revisorns kompetens samt att revisorn riskerar att förlora kunder. På grund av vad



revisorn riskerar i tider av kris, kan man förstå varför revisorerna tenderar att öka arbetsbelastningen. Både Revisor 5 och 6 beskriver att det just nu är mer att göra än vid vanlig högsäsong som nu egentligen skulle vara över. Om de valt att inte jobba mer, hade det möjligtvis kunnat leda till just att revisorn hade förlorat intäkter om deras förtroende ifrågasatts som vid finanskrisen.

Finanskrisen 2008 innebar att förtroendet tappades för börsen (Berg, Meyersson & Molin, 2018). Detta skiljer sig från den finansiella krisen i och med Covid-19 som istället handlar om att utbud och efterfrågan har minskat markant (Gopinath, 2020). Samtidigt finns liknelser, då Keizer (2019) menar att finanskrisen innebar snabba förändringar som var svåra att hantera för revisorerna. De intervjuade revisorerna redogör för liknande händelser under denna krisen. Precis som krishanteringsteorier föreslår, menar Keizer (2019) att mer specialistkunskap var efterfrågat. I och med finanskrisen 2008 blev revisorsrollen ifrågasatt, varpå Sikka (2009) menar att affärsintresset som revisorerna har i sina kunder bidrog till att de presenterade mer tillfredsställande rapporter än vad som var befogat. Detta gjorde man för att inte förlora sina kunder, trots att det medförde stora risker. Från de intervjuade revisorerna urskiljs en vilja att utöka analyser jämfört med innan krisen, vilket kan tolkas som att man vill undvika att bli ifrågasatt på detta sätt igen. När revisorn uppmanar företag att upprätta nya ställningstaganden och kassaflödesanalyser kan man dock fråga sig om detta beror på finansiella incitament för revisorn. Att hjälpa företagen att upprätta sådana typer av analyser kan ses som ett sätt att tjäna mer pengar, samtidigt som revisorerna menar att de har mycket att förlora om deras kunder inte överlever och att förtroendet är det viktigaste de har. Det som har framkommit från de intervjuade revisorerna är att det framförallt handlar om att bibehålla detta förtroende och inte om att tjäna mer pengar.

Revisorn har inte enbart blivit ifrågasatt vid tidigare kriser, utan de har även betraktats som en betydande samhällsroll. Revisorn kan genom oberoende granskning skapa legitimitet för bolagens beslut och därigenom skapa trovärdighet gentemot intressenterna (Andon & Free, 2012). Banker är en intressent som förlitar sig på revisorns granskning, vilket i förlängningen kan göra det lättare för företagen att till exempel få lån (Whittle, Carter & Mueller, 2014). När en revisor granskar ett företag och godkänner redovisningen kan banker och andra intressenter hysa ett större förtroende för företaget då revisorn ses som en oberoende part. Att revisorn kan ge ett detta förtroende till företagets intressenter kan komma att betyda mycket för företagen under Covid-19-krisen. Om detta sker så kan företagen få en bättre chans till fortlevnad, då de lättare kan få lån och investeringar. Om revisorn kan ge legitimitet till företagets verksamhet som Andon och Free (2012) föreslår, kan detta även innebära att företagets kunder får ett större förtroende för att företaget ska kunna leverera de produkter eller tjänster som de säljer. Detta kan bero på att kunderna släpper sin oro för att företaget ska gå i konkurs och liknande. Detta kan innebära att företaget inte förlorar intäkter till följd av inställda köp, samt att kunder i fortsättningen fortsätter handla med företaget.

## 5.2 Revisorn skapar medvetenhet hos kunder genom krishantering

Krishantering handlar enligt Darling (1994) om att planera för oförutsägbara händelser i förväg för att kunna hantera dessa när de uppstår. Detta har varit inte varit möjligt för viruset Covid-19, eftersom ingen hade kunnat förutse händelseförloppet. Revisorerna redogör för att företag nu har svårt att planera framåt då man inte kan förutse framtiden i rådande situation.

Detta faller i linje med krismatrisen som Gundel (2005) tagit fram, som menar att kriser med låg grad av förutsägbarhet och låg grad av påverkbarhet är de farligaste kriserna. Eftersom ingen kunde förutse Covid-19s effekter och knappt kan påverka dess spridning och konsekvenser faller krisen under denna kategori. Anledningen till att dessa kriser är så farliga beror på att man inte vet hur man ska lösa dem, vilket också är fallet för företagen nu. Gundel (2005) förklarar att det i sådana lägen är bra att ta in expertgrupper. Deloitte (2015) menar att revisorn är en sådan expert som kan vara till hjälp vid kris. Dock måste man ifrågasätta ifall Deloitte är en part som kan uttrycka sig i sådana frågor utan att uppfattas som partisk. Deloitte arbetar med revision och vill således få revisorn att framstå som kunnig och behjälplig för att kunna tjäna mer pengar. Samtidigt är det inte bara Deloitte (2015) som framhäver att revisorn kan vara den hjälp som behövs, då även Andon och Free (2012) menar att revisorn under kris kan ge legitimitet till beslut och Carrington (2014) som beskriver revisorns roll för att skapa förtroende för marknaden.

Deloitte (2015) belyser även hur man ska hantera risker, vilket är extra aktuellt i och med kriser likt Covid-19. Revisor 3 menar att man aldrig har stött på risker på samma sätt som man gör nu. Företag måste ha en strategi för hur risker ska kunna förutses och hanteras, samtidigt som de även måste veta om extern hjälp behövs. Övergripande märks det på de intervjuade revisorerna att kunderna behöver denna hjälpen. Revisor 1 förklarar att företagen behöver någon som utmanar dem att tänka framåt genom att ställa frågor hur kunden ser på framtiden, och förbereda sig för olika scenarion.

Revisor 3 berättar att revisorer ibland har bättre koll på en kunds verksamhet och finanser än vad kunden själv har, vilket vanligen beror på att vissa företag inte har egna ekonomifunktioner. Revisor 1 menar att det främst är de mindre bolagen som behöver mer hjälp under kristider eftersom de är mindre vana vid att planera för framtiden än vad de större bolagen är. Enligt revisorerna är det just de mindre bolagen som vanligen inte har egna ekonomifunktioner i bolaget. Detta innebär att revisorn kan vara den expertgrupp som Gundel (2005) menar att företagen behöver, vilken då blir ännu viktigare för de små bolagen. Revisorn besitter dessutom en kunskapsbank som kommer från många olika branscher och kunder som ger revisorn möjlighet att hjälpa företagen att arbeta proaktivt. Krishantering handlar bland annat om att anpassa organisationen efter rådande förutsättningar, där revisorns kunskap kan komma väl till hands. Om ett företag i en specifik bransch går dåligt kan revisorn flagga för andra företag i samma bransch. Detta beskriver även revisorerna i intervjuerna och menar att man även ber företag i branscher som inte blivit påverkade att påbörja en plan för krishantering. Revisorn kan även upptäcka lösningar som en kund använder som sedan kan appliceras på andra kunder i samma bransch. På så sätt kan revisorn skapa medvetenhet för scenarion som kunden själv inte kunnat förutse. Enligt de intervjuade revisorerna utför deras byråer också många andra tjänster, vilket enligt Carrington (2014) innebär att man kan hjälpa kunderna till en lägre kostnad än annars. Detta beror på att man redan har god förståelse för kunden och därför snabbt kan sätta sig in i vad de behöver hjälp med (Carrington, 2014). Då slipper kunden gå till en separat redovisningsbyrå eller konsultfirma för att få hjälp med problem eftersom revisionsbyråerna har många avdelningar med olika kompetenser och arbetsområden.

Helhetsintrycket från revisorerna är att de agerar ett slags bollplank för kunderna genom att sprida information, varna för eventuella händelser och besvara frågor som uppstår. Att döma av intervjuerna innebär bollplanksrollen att förstå vad kunderna behöver hjälp med genom att

ha en nära kommunikation. Revisor 3 utvecklar detta och menar att revisionen hjälper företag att ligga ett steg före genom att ställa krav på företagen att upprätta scenarioanalyser. Att upprätta sådana analyser är enligt Darling (2005) en viktig del av krishantering. Även om företagen inte hade möjlighet att förbereda sig inför krisen kan de i alla fall förbereda sig på dess konsekvenser. Eftersom revisorerna redogör för att ingen vet hur framtiden kommer se ut, blir det därför viktigt att ha många olika scenarion och åtgärdsplaner att luta sig tillbaka på. Deloitte (2015) förklarar att företag som sedan tidigare har planerat för olika scenarion kommer klara sig bättre vid kris, eftersom de generellt sett kommer kunna agera snabbare. En del av dessa analyser innebär att upprätta likviditetsprognoser, vilka syftar att säkerställa att företagen har likvida medel nog för att klara finansieringen framöver. I denna typ av analys kan det krävas att kunderna tar hänsyn till hur det går för deras kunder för att kunna göra en bedömning över sannolikheten att de får betalt. Revisorerna redogör för att kraven på dessa analyser har ökat i och med Covid-19, eftersom risker och förutsättningar har förändrats. Detta är ett av många exempel på hur man kan urskilja att krisen snabbt kan sprida sig mellan branscher. Precis som revisor 3 berättar så är det viktigt att även kunder som inte är drabbade än förstår att de kan bli det. Då måste även dessa ha en plan för vad de ska göra. På så sätt ökar revisorn medvetenhet även i branscher som inte är påverkade än.

Den stora frågan blir hur man kan utföra krisplaner när ingen vet vad som kommer hända i framtiden. Inte ens Konjunkturinstitutet (2020) kan förutse vad som kommer hända med till exempel Sveriges BNP. Detta tyder på att virusets effekter kan slå hur som helst. Därför blir revisorernas krav om scenarioanalyser än mer viktigt och företagen måste skapa åtgärdsplaner för i princip vad som helst. Även om de troligen inte kommer kunna planera för allt, innebär planeringen enligt revisor 1 i alla fall att överraskningsmomenten blir mindre. Revisor 3 understryker att man aldrig har sett en sådan risk som nu och att därför är kraven på analyserna högre.

Enligt Gustafsson (2020) innebar utbrottet av Covid-19 att nästan allt föll på börsen. Riksbanken (2020) menar att det finansiella systemet är känsligt och att det krävs ett högt förtroende för marknadsaktörerna om det ska fungera. Detta är ett förtroende som revisionen syftar att skapa, genom att revisorn utför en oberoende granskning där de bland annat ska säkerställa företagets fortlevnad. Genom att öka kundernas medvetenhet bidrar revisorerna till att risker uppenbaras och kan planeras inför i förväg. Revisor 1 redogör för att man ställer frågor och utmanar kunden att tänka framåt för att de inte ska bli allt för överraskade om något oväntat händer. Att arbeta med sådana analyser stärker den fortsatta driften och kan ses som ett steg i att skapa förtroende för bolagen genom gentemot dess intressenter. I längden innebär detta också att det skapas ett förtroende till marknaden.

Carrington (2014) menar att revisionen löser problemet med osäkerhet kring information som företagen själva publicerar. Man kan förstå att denna tillsyn är viktig, eftersom företag är benägna att presentera sig själva som så bra som möjligt. Den oberoende granskningen av finansiella rapporter och förvaltningen ser till att lagar och regler har följts. Revisor 6 berättar om att kraven på kundernas analyser och prognoser ökar i och med kris. Företagen måste kunna svara på fler ställningstaganden om den fortsatta driften, vilket också ökar medvetenheten. Revisor 5 menar att det handlar om att kunderna ska utvidga sitt perspektiv och se krisen på lång sikt. I detta ingår att revisorn informerar om vilka stöd som finns och vad de innebär för företagen. Att ta hänsyn till viruset på lång sikt är en del av krishanteringen som innebär att företagen är mer förberedda. Enligt Nordblom (2020) måste

företagen planera för att så småningom betala tillbaka för de stöden som erhållits. Detta är en del i samhällets krishanteringsplan, som initialt fokuserar på överlevnad, för att i längden också kunna fokusera på återhämtning. Som den expertgrupp som revisorerna kan anses vara spelar de en viktig roll i att upplysa kunderna att planera för denna återhämtning också och inte bara för den initiala överlevnaden. Kunderna måste vara medvetna om vad stöden innebär och inkludera dess i sina scenarioanalyser.

### 5.3 Kostnad för revision i illikvida tider

Majoriteten av revisorerna redogör för att Covid-19 troligtvis kommer innebära att kostnaden för revisionen ökar. Detta beror på att det aldrig får förekomma ett fast pris för revision då detta hade äventyrat revisorns oberoende (FAR, 2020d). I och med viruset Covid-19 kommer mer granskning att behöva göras för många kunder och då ökar priset. Revisor 2 redogör för att det finns ett prispförslag i uppdragsbrevet, men att det förutsätter normala omständigheter. Samma revisor menar att det nog kommer tillkomma en del kostnader nu. Detta beror på att revisorn måste utföra en granskning som är tillräcklig för att skaffa de bevis som krävs (FAR, 2006). Revisor 3 bekräftar detta och understryker att man måste göra det som krävs för att kunna uttala sig med säkerhet i revisionsberättelsen, oavsett vad offerten säger. Om det skulle vara så att kunden inte kan betala för detta anser revisor 3 att man kan behöva mötas på mitten, men i värsta fall är det en kostnad revisionsbyrån får stå för. Trots allt handlar det alltid om att revisionen ska bli korrekt, vilket kräver att man gör det man måste.

Anledningen till att revisorerna är benägna att riskera uteblivna intäkter tros ligga i att revisorn är rädd om sitt rykte. Tidigare studier visar att revisorn får mycket kritik om denne inte skulle uttala sig korrekt gällande till exempel fortlevnad (Carrington, 2014). I och med kris är den ökade granskningen av fortlevnad också anledningen till att priset ökar. Om revisorn skulle uttala sig fel om den fortsatta driften kommer detta påverka många intressenter. På samma sätt som revisorn kan skapa säkerhet och trygghet för ett företags rapporter, kan ett negativt uttalande skapa oro (Carrington, 2014). Detta skulle i sin tur troligtvis leda till att intressenterna inte är villiga investera i eller handla med företaget då de är oroliga för hur det skulle kunna drabba dem. Därför är det viktigt för revisorn att i största möjliga mån ta reda på förutsättningarna, så att deras uttalande stämmer överens med verkligheten.

Enligt Buttle och Maklan (2008) är inte alla kunder önskvärda för ett företag, vilket de motiverar med att alla kunder inte är lönsamma. Hos revisorerna urskiljs inte detta, utan de berör snarare hur man ska hjälpa dem att ta sig igenom krisen. Det faller sig troligen naturligt för ett yrke likt revision att ha den approachen, samtidigt som det med rimlighet kan ifrågasättas. Trots allt arbetar de flesta företag mot lönsamhetsmål, och revisionsbyråerna är inte ett undantag. Om man kopplar Buttle och Maklan's (2008) teori till rotationskravet uppstår viss tvivelaktighet kring revisorernas uttalanden. Rotationskravet innebär att börsnoterade bolag måste byta revisor efter 10 år (Halling, 2016), vilket enligt Buttle och Maklan (2008) borde minska viljan att ta en del av kostnaden från kunden. Teorin bygger på att man vill skapa en bra relation som ska hålla i en lång tid och detta kan man bland annat göra genom att investera i kunder. I och med rotationskravet kommer revisorn inte kunna behålla större och börsnoterade kunder i all evighet, vilket kan skapa incitament till att inte investera i kunden på lång sikt. Samtidigt ska man alltid ha i åtanke att revisionen måste

uppfylla vissa krav för att vara korrekt utförd och att erhålla en del av det fakturerade beloppet är alltid bättre än inget. Om revisorn inte utför en korrekt revision förloras förtroendet för revisorn. Argumentet skiljer sig dock för de mindre bolagen där rotationskravet inte finns. Revisorerna belyser att det är de mindre bolagen som behöver mest hjälp och att det är dessa som har svårast att betala för det. Samtidigt är reglerna kring revisionen inte lika skärpta för de mindre bolagen och byrårotation behöver inte tillämpas. Detta ger kanske revisorerna det utrymme för att möta kunden på mitten utan att riskera sin egen lönsamhet. De större kunderna tycks kunna betala för revisionen i större utsträckning, vilket skulle innebära att revisorn inte behöver investera i dessa på samma sätt som i de mindre.

Revisor 6 belyser detta ur ett samhällsperspektiv och menar att revisorn är viktig för samhället under kris. Även Carrington (2014) anser att revisorn har en samhällsviktig roll genom att skapa förtroende kring marknaden och dess aktörer. Att revisorerna axlar denna rollen genom att möjliggöra för lägre arvoden, kan vara ett steg på vägen när det kommer till företag med sämre likviditet. Från revisorernas svar urskiljs dessutom att mindre företag kan få mer rådgivning från revisorerna än de större utan att äventyra revisorns oberoende. Detta ger revisorerna en möjlighet att stödja dessa mer under kristider. Samtidigt redogör revisor 6 för att det är just de mindre bolagen som har svårast för att betala för sådana tjänster eftersom de har sämre likviditet. Men, det är enligt revisor 6 också de små företagen som behöver mest hjälp och det kan bero på att de inte har samma framtidstänkande som större företag. De är sämre rustade för krishantering och revisorns kunskap kan bli läglig. För att hjälpa till med denna typ av problematik kan regeringens stödpaket vara lämpliga. Att döma av revisorernas svar är det främst mindre företag som kommer behöva hjälp med ansökan av dessa stödpaket, samtidigt som de har lägst förmåga att betala för hjälpen. De större företagen har vanligen egna ekonomienheter som kan hantera frågor likt detta på egen hand, medan de mindre företagen oftast saknar den sortens kunskap. De större företagen är också de som kan betala för detta, trots att de inte i samma utsträckning kommer behöva denna sorts rådgivning. Därför kan stödpaketet ge företag möjligheten att få denna hjälp – om de väljer att prioritera sådana kostnader.

För att företag ska kunna kostnadsminimera och täcka sina fasta kostnader har regeringen beslutat om olika stödpaket (Regeringskansliet, 2020a). Revisorerna redogör för att de får mycket frågor om dessa stödpaket, framförallt gällande vilka stödpaket som kunden kan använda sig och vad det innebär. Troligtvis kommer efterfrågan på revisionsbolagens tjänster utöver revision inte att öka på grund av stödpaketet, även om möjligheten skapas. Revisorerna menar att kunderna är så pass kostnadsmedvetna att de inte kommer prioritera det, trots att revisorerna anser att det skulle kunna hjälpa dem. Revisor 3 redogör för att många kunder bland annat har pausat projekt, vilket också leder till att revisorerna får mindre att göra då deras expertis inte efterfrågas längre. Däremot efterfrågar kunderna som sagt hjälp med stödpaketet. Revisorerna redogör för att de har en tolkande funktion och hjälper företagen översätta vad stödpaketet innebär. På så sätt fungerar revisorn som en sorts informationskanal som försöker förmedla information kring paketen och dess olika effekter. Med hjälp av revisorns kunskap kan kunderna utnyttja stödpaketet bättre och på så sätt förbättra sin finansiella ställning. Dock är detta inte gratis för kunderna, eftersom revisorn kräver ett arvode för utförda tjänster. Kunderna kommer helt enkelt att få betala för de extra timmarna, vilket majoriteten av revisorerna redogör för. Detta leder till att nettovärdet av att

ta del av ett stödpaket inte blir lika stort för företag som behöver denna hjälpen med ansökningar.

Samtidigt är det synd att kunderna inte har råd att betala för den expertis när de behöver det som mest. Det har sedan tidigare redogjorts för att revisorn har en bred kunskap från många olika branscher och kunder. Som revisor 6 berättade behöver de mindre kunderna mer hjälp, men samtidigt är det de som inte har råd med det. Hur ett sådant problem löses framgår inte från varken intervjuer eller tidigare forskning, men man kan fråga sig om hur det hade sett ut om de hade haft råd. Att bedriva fortsatt diskussion om detta skulle kräva ett samhällsekonomiskt och politiskt perspektiv, vilket inte kommer ges plats till här. Ur ett rent företagsekonomiskt perspektiv som isoleras till krishantering i och med Covid-19 skulle ett direktstöd kopplat till krishantering kunna vara på sin plats. Eftersom revisorerna har en påvisad expertis skulle de kanske kunna hjälpa företagen mer, om de i sin tur kan få betalt för detta. För man kan alltid fråga sig hur revisorn ska kunna uppmana kunden till att kostnadsminimera och samtidigt påvisa att de borde köpa fler tjänster av dem. Det som går att utläsa från intervjuerna är istället att revisorerna ser att kunderna nu försöker minska kostnader eftersom mycket intäkter har uteblivit. Därav kommer troligen köp av vissa tjänster bolagen behöver inte göras då kunderna försöker spara in på alla kostnader.

## 5.4 Relationen mellan revisor och kund

Revisor 1 förklarar att även om oberoendet är av yttersta vikt, så är revision ändå relationsbyggande. Buttle och Maklan (2008) beskriver vikten av relationer för att attrahera och behålla kunder på lång sikt, där kundnöjdhet, lojalitet och affärspresentation nämns som tre viktiga variabler (Buttle & Maklan, 2008). Revisorerna nämner vissa saker som kan appliceras på dessa tre variabler. Revisorerna försöker skapa värde för kunden för att öka kundnöjdheten, där de flesta av revisorerna beskriver att man försöker ligga nära kunden för att förstå deras behov och kunna agera därefter. Bollplanksrollen som revisor 2 beskriver handlar om att finnas där när kunden behöver revisorns råd för att kunna diskutera olika tillvägagångssätt för att klara sig igenom krisen. Detta kan troligen leda till att kunderna blir nöjdare. Buttle och Maklan (2008) beskriver att leverantören kan bidra till utveckling hos kunder och på så sätt nå en högre affärsprestation. Revisorns koppling till detta kan vara just att få kunderna att framställa scenarioanalyser, kassaflödesanalyser och planera mer för framtiden. Dessa analyser kan göra företagen effektivare och då höja värdet som företagen får ut av revisorns tjänster.

Lojalitet mäts ofta genom hur ofta köp görs av kunden, samt vilken attityd kunden har till köpen. Lojalitet är i och med viruset Covid-19 svårt att bedöma då viss rådgivning kring revision har ökat, samtidigt som en del rådgivning har minskat. Det som kan mätas till viss del är kundens attityd till köpen för tillfället. Revisor 5 beskriver att kunderna försöker kostnadsminimera i den mån de kan. Detta kan innebära att kunden även vill minska kostnaderna för revisionen och rådgivning kring detta. Revisor 6 beskriver ett sätt att lösa detta på och det är att revisorns byrå har ett gratis verktyg på webben där kunderna kan få viss rådgivning gratis. Lojalitet kommer vara lättare att mäta när krisen är över, då byråerna kan se om kunderna som fortfarande finns kvar köper fler tjänster utöver revisionstjänster.

Buttle och Maklan (2008) beskriver även vikten av att vara engagerad i kunden för att skapa långvariga relationer. Det finns tydliga exempel på hur revisorerna försöker göra detta. Revisor 1's byrå ringde runt till sina kunder så fort viruset blev verkligt i Sverige. De flesta byråer har inte initierat denna kontakt med kunderna genom att ringa dem. Detta betyder dock inte att dessa byråer inte investerar i relationen med kunden. Detta går att hänföra till att när viruset slog till i Sverige så var revisorerna mitt uppe i de flesta stängningarna av företagens bokslut (Larsson, 2019). Revisorerna hade då redan en löpande dialog med kunden kring bokslutet, och därför blev det naturligt att också diskutera Covid-19 och dess effekter. Detta kan vara en förklaring till varför de flesta byråer inte själva ringde runt till sina kunder. Huruvida relationen påverkas av att självmant kontakta kunderna blir därför svårt att utreda, även om mer engagemang vanligtvis skapar en bättre relation (Buttle & Maklan, 2008).

Byråerna försöker vara så tillgängliga som möjligt och revisor 1 förklarar att i vissa fall debiteras inte kunden för samtal för att kunden ibland bara behöver någon att prata med. Revisor 2 beskriver att man alltid försöker ha en nära kontakt med kunden och även detta kan visa på engagemang. Den ökade arbetsbördan kan tyda på ett större engagemang från revisorerna. Revisor 6 berättar att den ökade arbetsbelastningen har inneburit att högsäsongen har blivit förlängd. Generellt sett tycker de intervjuade revisorerna att det har blivit mer att göra, samtidigt som revisor 5 tillägger att det är hanterbart. I detta uppkommer dock funderingar kring hanterbarheten av den ökade belastningen under just högsäsong. Det går att spekulera i hur situationen hade sett ut om viruset slog till i lågsäsong istället, och om detta hade inneburit att revisorerna hade hunnit hjälpa kunderna mer. Givetvis skulle en lägre arbetsbelastning frigöra tid för annat, vilket hade kunnat innebära att revisorerna kunde fokusera på krishantering. Frågan är då huruvida företagen hade prioriterat dessa kostnader, eller om de ens hade haft råd. Revisorerna har i slutändan ett affärsintresse enligt Sikka (2009) och vill ha betalt för den extra rådgivningen.

Relationsbyggande har framförallt ekonomiska anledningar enligt Buttle och Maklan (2008). Om revisorerna kan behålla sina kunder under kristider, kan det innebära mer lönsamhet längre fram. Därför känns det rimligt att revisorerna har incitament till att sänka sina arvoden just nu, ge ut gratistjänster eller svara på samtal som man ej debiterar för. Om revisorn kan hjälpa sina kunder att ta sig ur denna kris kan det leda till starkare relationer mellan dem. På så sätt kan det även leda till mer intäkter för revisorn på lång sikt. Om revisorn sänker sina intäkter för tillfället tolkas det som en framtida investering. Enligt Buttle och Maklan (2008) innebär en investering i kunden likt detta att relationen blir starkare, genom att kundnöjdhet, affärspresentation och uppvisat engagemang ökar. Detta kan även leda till att kundens lojalitet ökar. Eftersom det är svårt att mäta lojalitet just nu så är det något som framtiden får utvisa. När kunderna får råd igen kommer man märka ifall lojaliteten har ökat. Troligtvis kommer en investering i relationen just nu innebära att kunderna klarar sig bättre än annars, vilket leder till att attityden gentemot revisorerna förhoppningsvis ökar. Om detta även leder till att kunden senare gör fler köp innebär det att kunden är lojal (Buttle & Maklan, 2008). Investeringarna som görs i kunderna just nu har alltså stora möjligheter, men ingen vet vad de kommer leda till. Det finns alltid en risk att kunderna går i konkurs, vilket hade gjort investeringarna olönsamma. Precis som revisor 1 berättar hade revisionsbolagen påverkats av att kunderna går i konkurs. Men om kunderna överlever skulle detta kunna vara en bra strategi mot långsiktig lönsamhet för revisorerna.

## 5.5 Revisorernas tankar om framtiden

Revisorerna har olika syn på vad framtiden kommer innebära, men håller med varandra om att det är oundvikligt att vissa företag kommer gå i konkurs. Företag har under de senaste årens högkonjunktur valt att investera istället för att spara (Gustafsson, 2020) vilket nu i krisen innebär likviditetsproblem. Att döma ur företagsekonomiska aspekter har det varit motiverat att agera så, men det har inneburit att de inte har den buffert de hade behövt nu. Revisor 3 tror att företag i framtiden kommer fokusera mer på sparande eftersom de har fått uppleva krisens effekter. Detta är ett sätt för företagen att förbättra krishantering och i större utsträckning säkerställa fortsatt drift. Även revisor 6 tror att företag framöver kommer bli mer försiktiga i sitt risktagande. Detta kan företag göra genom att diversifiera sina risker mer, enligt revisor 3 som tror att till exempel produktion kommer spridas ut mer geografiskt än tidigare. Frågan är dock om detta är kostnadseffektivt för företagen. Revisor 3 tror även att företag kommer bli mer sparsamma med investeringar i framtiden, samt att andra finansiella nyckeltal än resultat kommer bli viktigare. Att säkra likviditeten och den fortsatta driften anses istället bli fokusområden. Samtidigt tror revisor 2 att de företag som inte är drabbade av krisen så hårt kommer att undersöka möjligheten att investera i företag som går i konkurs.

Hur det faktiskt kommer att bli i framtiden är det ingen som vet, och det som revisorerna säger är bara spekulationer. Det som urskiljs är dock ett ökat fokus på risker och likviditetsplanering för att företagen ska kunna säkerställa sin fortsatta drift. Ingen hade kunnat förutse att Covid-19-viruset skulle slå som det gjorde, men när det väl gjorde det visade sig krishanteringsplanerna inte vara tillräckliga. Revisor 3 tror att det kommer bli ett par knackiga år framöver där det kommer handla om att överleva. Den stora frågan är vad detta kommer få för långsiktiga konsekvenser för företagen och revisorernas arbete. För tillfället kan man inte säga om lagar och regler kommer att förändras, men det kan finnas incitament för det. Tidigare kriser har lett till nya regleringar och fokusområden (Halling, 2016), därav finns det anledning att tro att detta kan ske även denna gång. Vad som faktiskt kommer hända kan dock bara framtiden visa.



## 6 Slutsats

---

*I detta kapitel presenteras studiens slutsatser utifrån det syfte och de frågeställningar som studien baseras på. Avslutningsvis ges förslag till vidare forskning inom ämnesområdet.*

---

Syftet med studien var att utreda hur Covid-19 har påverkat revisorernas arbetssätt och fokusområden. Studien syftar att besvara följande frågeställningar:

- Hur förändras revisorns roll i och med Covid-19?
- Hur påverkas relationsbyggande mellan revisor och kund i och med Covid-19, och hur kan detta påverka revisionsarvodet?

Studien konstaterar att det finns en ökad ovisshet om framtiden eftersom ingen vet vad viruset Covid-19 kommer att innebära i längden. Revisorn anses vara en extern part som kan hjälpa företag att överleva i kristider likt dessa. Rollen som revisor har blivit viktigare för företagen i kristid, trots att den inte tycks ha förändrats speciellt mycket. Istället urskiljs en ökad arbetsbelastning för revisorn samt ökade krav på kunderna. Revisorn skapar medvetenhet om krisen genom att uppmana kunderna att upprätta analyser och åtgärdsplaner, oavsett om kunden arbetar inom en utsatt bransch eller inte. Kunderna måste förstå att även om de inte är drabbade än, kan de snabbt bli det eftersom många branscher påverkas av varandra. Kraven från revisorn innefattar även att kunden ska ta fram nya ställningstaganden kopplade till fortlevnad och till händelser efter balansdagen. Detta bidrar till att kunden har en framtidsplanering som kan innebära längre överlevnad, vilket även föreslås i krishanteringsteorin. På grund av revisorns ökade krav kan företagen anses vara mer rustade för framtiden.

Ett av problemen för många företag i och med viruset Covid-19 handlar om likviditet och betalningsförmåga. Detta urskiljs framförallt hos de mindre bolagen som också är de som nu behöver mest hjälp av revisorerna. Mindre kunder är inte lika vana med krishantering som de större är, vilket gör att revisorn fyller en extra viktig funktion för dessa. Revisorn har dessutom större möjlighet att hjälpa de mindre bolag utan att äventyra oberoendet. Eftersom många kunder nu stöter på likviditetsproblem menar revisorerna att detta kan kräva att de täcka upp ta en del av kostnaden, då man i slutändan har krav på vad som måste göras för att kunna uttrycka sig korrekt i revisionen.

En ytterligare anledning för revisorerna att ta en del av denna kostnaden vilar i relationsteori, som menar att långsiktiga och lönsamma relationer kan uppnås genom bland annat investeringar i kunden. Författarna ser därför incitament för revisorerna att acceptera en lägre intäkt just nu, mot att i framtiden ha en starkare relation med kunden som kan vara lönsam. Här uppmärksammas även en problematik hos större kunder som regleras av byrårotation. Detta kan innebära att långsiktighet kanske inte är en drivande faktor i relationsbyggandet, samtidigt som man aldrig kan frångå kraven på att revisionen blir korrekt utförd. En lägre intäkt anses då motiverat jämfört med att inte få någon alls. Många mindre kunder faller inte under regleringarna för byrårotation och därför kan dessa relationer fortlöpa under en längre tid. Om revisorn hjälper kunden i dessa illikvida tider kan det ses som en investering.

Att döma av historiska händelser finns det även incitament för revisorn att öka arbetsbelastningen under kris på grund av att deras expertis tidigare har blivit ifrågasatt. Revisorerna riskerar att förlora sitt förtroende, vilket anses vara en av deras viktigaste tillgångar. Syftet med revision är att skapa ett förtroende till bolaget och i längden även till marknaden. I redan oroliga tider är det viktigt att revisorns förtroende bibehålls och att den oberoende granskning leder till uttalanden som representerar verkligheten. Om inte så riskeras förtroendet för marknaden att minska. Detta anses också vara en anledning till att revisorerna nu kräver mer analyser från kunderna.

Revisorerna anser att stödpaketet som regeringen hittills har föreslagit kan hjälpa till i viss mån, men i slutändan måste kunden få in sina likvida medel från kärnverksamheten och inte från bidrag. Detta tycker revisorerna att stödpaketet för tillfället inte tar hänsyn till. Författarna anser dock att stödpaketet tillsammans med revisorernas råd och hjälp kan få företagen att överleva längre, och då klara sig igenom den initiala fasen som handlar om överlevnad. Vad som kommer ske i framtiden är enbart spekulationer, men rent historiskt sett har finansiella kriser lett till ändrade fokusområden och regleringar för både företag och revisorer. Detta menar revisorerna även kan ske nu. De närmsta åren kommer troligtvis innebära ett minskat resultatfokus och ett ökat likviditetsfokus. Företagen bör även skapa större buffertar genom att spara likvida medel istället för att investera dem. Covid-19 var ett överraskningsmoment vilket har lett revisorerna till att tro att en del av företagen kommer bli mer riskaverta. Företag borde efter denna kris fokusera mer på sina krishanteringsplaner då man nu upptäckt att en finansiell kris likt denna kan uppstå från intet. Murphy's Law (Purtill, 2017) säger att *allt som kan gå fel, kommer gå fel*, och företag måste nu förstå att allt som har hänt kan hända igen.

## 6.1 Förslag till vidare forskning

Eftersom framtiden är oviss och följderna av viruset okända föreslår författarna att vidare studier fokuserar på detta. Det hade varit intressant att undersöka eftereffekterna av viruset, där nya regler för revision och redovisning kan vara exempel på sådana. Från studien framgår det att företagens buffertar var för små innan krisen, vilket eventuella regleringar skulle kunna förhindra. Vid tidigare kriser har just nya regleringar uppkommit, vilka man ej kan urskilja från Covid-19 ännu. Författarna föreslår även att vidare forskning bedrivs inom krishantering kopplat till revision vid oförutsägbara kriser, då Covid-19 är ett exempel på just en sådan kris. Vidare forskning skulle även kunna fokusera på att utreda Covid-19 ur ett kundperspektiv för att ta reda på vad de upplever är svårt i kristider.

## 7 Referensram

Airaksinen, Karin. 2020. Konjunkturinstitutet tvingas göra om ekonomisk prognos: ”Det sämsta vi sett sedan 50-talet”. *SVT*. 30 april.  
<https://www.svt.se/nyheter/inrikes/ki-sanker-bnp-prognos-ytterligare> (Hämtad 2020-05-02)

Andon, Paul. Free, Clinton. 2012. Auditing and crisis management: The 2010 Melbourne Storm salary cap scandal. *Elsevier Ltd*. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2012.01.004>

Arbetet. 2020. Coronakrisen: Tusentals varsel – här är företagen som skär ner.  
<https://arbetet.se/2020/03/16/coronakrisen-tusentals-varsel-har-ar-foretagen-som-skar-ned/>  
(Hämtad 2020-05-25)

Axelsson, Anneli och Persson, Frida. 2011. *Förändringen av revisionsarbetet som en följd av finanskrisen 2008*. C-uppsats, Karlstad Business School.

Berg, Claes; Meyersson, Pernilla och Molin, Johan. 2018. *Dramatiska år globalt och i Sverige: den ekonomiska utvecklingen 2006–2017*.  
<https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/pov/artiklar/svenska/2018/181221/20184-dramatiska-ar-globalt-och-i-sverige--den-ekonomiska-utvecklingen-2006-2017.pdf>  
(Hämtad 2020-04-08)

Bolagsverket. 2019. *Delar och bilagor i årsredovisningen*.  
<https://bolagsverket.se/ff/foretagsformer/aktiebolag/arsredovisning/delar/arsred-1.3110#stor-re-mindre-foretag>

Bryman, Alan. 2002. *Samhällsvetenskapliga metoder*. Malmö: Liber ekonomi.

Buttle, Francis och Maklan, Stanley. 2008. *Customer Relationship Management*. Taylor & Francis Group, Jordan Hill.

Carlgren, Fredrik. 2020. *Högkonjunktur eller lågkonjunktur?*  
<https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Ekonomi/Tillvaxt/hogkonjunktur-eller-lagkonjunktur/>  
(Hämtad 2020-05-19)

Carrington, Thomas. 2014. *Revision*. 2. uppl. Stockholm: Liber AB

Darling, J.R. 1994. Crisis management in international business: keys to effective decision making, *Leadership & Organization Development Journal*, vol. 15, no. 8, s. 3-8.  
<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/01437739410073047/full/pdf?title=crisis-management-in-international-business-keys-to-effective-decisionmaking> (Hämtad 2020-05-12)

Deloitte. 2015. *The Audit Committee's role in Disaster Recovery, Crisis Management and Resilience*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/audit/deloitte-uk-audit-committees-role-in-disaster-recovery.pdf> (Hämtad 2020-05-13)

Emerald Publishing. u.å. *Expedited Special Issue: Accounting, management, finance, and accountability in times of crisis: A COVID-19 perspective*. <https://www.emeraldgrouppublishing.com/journal/aaaj/expedited-special-issue-accounting-management-finance-and-accountability-times-crisis> (Hämtad 2020-05-19)

FAR. 2006. *Revision - En praktisk beskrivning*. [https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/f/rr\\_fortlevnadsprincipen/](https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/f/rr_fortlevnadsprincipen/) (Hämtad 2020-04-08)

FAR. 2020a. *FAR:s medlemmars arbete är samhällsviktig verksamhet*. <https://www.far.se/nyheter/2020/mars/fars-medlemmars-arbete-ar-samhallsviktig-verksamhet> (Hämtad 2020-05-07)

FAR. 2020b. EtikU 14. *EUs förordning om revision av företag av allmänt intresse – arvodesbegränsningar och förbjudna tjänster*. <https://www.faronline.se/dokument/e/etiku14/?q=etiku%2014> (Hämtad 2020-05-15)

FAR. 2020c. *Fortlevnadsprincipen*. [https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/f/rr\\_fortlevnadsprincipen/](https://www.faronline.se/dokument/rattserien/redovisa-ratt/f/rr_fortlevnadsprincipen/) (Hämtad 2020-04-08)

FAR. 2020d. EtikU 13. *Revisionsrotation*. <https://www.faronline.se/dokument/e/etiku13/> (Hämtad 2020-05-02)

Fjellström, Anders. 2020. *Toppekonom: Coronaviruset kan drabba världsekonomin som oljekriserna på 70-talet*. <https://www.svt.se/nyheter/viruset-slar-mot-investeringarna> (Hämtad 2020-05-19)

Folkhälsomyndigheten. 2019. *Pandemisk influensa*. <https://www.folkhalsomyndigheten.se/smittskydd-beredskap/krisberedskap/pandemiberedskap/pandemisk-influensa/> (Hämtad 2020-05-18)

Folkhälsomyndigheten. 2020a. *Sjukdomsinformation om coronavirus inklusive sars, mers och covid-19*. <https://www.folkhalsomyndigheten.se/smittskydd-beredskap/smittsamman-sjukdomar/coronavirus/> (Hämtad 2020-05-18)

Folkhälsomyndigheten. 2020b. *Bromsa smittan - det kan du som privatperson göra*. <https://www.folkhalsomyndigheten.se/smittskydd-beredskap/utbrott/aktuella-utbrott/covid-19/alla-har-ansvar-att-forhindra-smitta-av-covid-19/bromsa-smittan--det-har-kan-du-som-privatperson-gora/> (Hämtad 2020-05-18)

Gopinath, Gita. 2020. Limiting the economic fallout of the coronavirus with large targeted policies. Richard Baldwin and Beatrice Weder di Mauro (red). *Mitigating the COVID Economic Crisis: Act Fast and Do Whatever It Takes*. London: CEPR Press, 41-47.

Guénin-Paracini, Henri, & Gendron, Yves. 2010. Auditors as modern pharmakoi: Legitimacy paradoxes and the production of economic order. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(2), 134–158.

Gundel, Stephan. 2005. Towards a New Typology of Crises. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 13 (3), 106-115. doi:[10.1111/j.1468-5973.2005.00465.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5973.2005.00465.x)

Gustafsson, Alexander. 2020. Hur påverkar Corona börse (Covid-19). <https://blogg.nordnet.se/corona/> (Hämtad 2020-05-20)

Halling, Pernilla. 2016. Så påverkas du av EU:s revisionspaket. *Balans nr 6*. [https://www.faronline.se/dokument/balans/2016/balans\\_nr\\_06\\_2016/balans\\_2016\\_n06\\_a0006/](https://www.faronline.se/dokument/balans/2016/balans_nr_06_2016/balans_2016_n06_a0006/) (Hämtad 2020-05-15)

Holmqvist, Anette. 2020. Magdalena Andersson vill rivstarta ekonomin efter coronakrisen. *Aftonbladet*. 22 April. <https://www.aftonbladet.se/nyheter/samhalle/a/9v42op/magdalena-andersson-vill-rivstarta-ekonomin-efter-coronakrisen> (Hämtad 2020-05-02)

Hucik, Alma och Winman Hansi, Lovisa. 2016. *Utför kvinnliga och manliga revisorer en revision på olika sätt?*. D-uppsats, Linköpings Universitet.

Jacobsen, Dag. (2002). *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur

Journal of Accounting. 2009. *Auditing at the speed of change*. Nov2009, Vol. 208 Issue 5, p38-39. 2p. 1 Color Photograph.

Kantar. 2020. *Allmänhetens tillit, tankar och beteenden under Coronakrisen*. [https://www.kantarsifo.se/sites/default/files/reports/documents/allmanhetens\\_tillit\\_tankar\\_och\\_beteende\\_under\\_coronakrisen\\_9\\_april\\_2020\\_kantar\\_sifo.pdf](https://www.kantarsifo.se/sites/default/files/reports/documents/allmanhetens_tillit_tankar_och_beteende_under_coronakrisen_9_april_2020_kantar_sifo.pdf) (Hämtad 2020-06-10)

Konjunkturinstitutet. 2020. *Synnerligen djup lågkonjunktur i spåren av Covid-19*. <https://www.konj.se/publikationer/konjunkturlaget/konjunkturlaget/2020-04-01-synnerligen-djup-lagkonjunktur-i-sporen-av-covid-19.html> (Hämtad 2020-05-19)

Larsson, Anders. 2019. 5 vanliga frågor kring räkenskapsår. *PWC*. 18 September. <https://blogg.pwc.se/foretagarbloggen/rakensapsar-5-fragor>

Marton, Jan. 2013. *Redovisning - Förståelse, Teori och Principer*. Lund: Studentlitteratur AB.

Marton, Jan. Sandell, Niclas. Stockenström, Anna-Karin. 2018. Nyckeltal. *Redovisning: Från bokföring till analys*. Upplaga 3:1. Lund: Studentlitteratur AB.

Nordblom, Katarina. 2020, april. *Coronakrisens ekonomiska och politiska effekter i rika och fattiga länder*. [online], Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet [https://www.youtube.com/watch?v=Kp\\_Liim5vXs&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=Kp_Liim5vXs&feature=youtu.be) (Hämtad 2020-05-02).

Nyberg, Lars. 2008. *Nyberg: Finanskrisen*. <http://archive.riksbank.se/sv/Webbarkiv/Publicerat/Tal/2008/Nyberg-Finanskrisen/index.html> (Hämtad 2020-04-08)

Patel, Runa och Davidsson, Bo. 2014. *Forskningsmetodikens grunder*. Lund: Studentlitteratur AB

Power, Michael. 1997. *The audit society: Rituals of verification*. Oxford: Oxford University Press.

Purtill, Corinne. 2017. *Murphy's Law is totally misunderstood and is in fact a call to excellence*. <https://qz.com/984181/murphys-law-is-totally-misunderstood-and-is-in-fact-a-call-to-excellence/> (Hämtad 2020-05-25)

Regeringskansliet. 2020a. *Tillfälligt sänkta socialavgifter med anledning av coronaviruset*. <https://www.regeringen.se/artiklar/2020/03/om-forslaget-tillfalligt-sankta-socialavgifter-med-anledning-av-coronaviruset/> (Hämtad 2020-04-27)

Regeringskansliet. 2020b. *Företag får stöd baserat på omsättningstapp*. <https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2020/04/foretag-far-stod-baserat-pa-omsattningstapp/> (Hämtad 2020-05-15)

Revisorsinspektionen. 2020. *Auktoriserade och godkända revisorer - Fördelade på kön och ålder*. <https://www.revisorsinspektionen.se/globalassets/webbplatsen/publicerat/manadsstatistik/2020/2020-06-02.png> (Hämtad 2020-06-10)

Riksbanken. 2018. *Finanskrisen 2007-2010*. <https://www.riksbank.se/sv/finansiell-stabilitet/riksbankens-uppdrag-inom-finansiell-stabilitet/krishantering-vid-en-finansiell-kris/finanskrisen-2007-2010/> (Hämtad 2020-04-08)

Riksbanken. 2020a. *Vad är inflation?* <https://www.riksbank.se/sv/penningpolitik/inflation/smalet-vad-ar-inflation/> (Hämtad 2020-05-08)

Riksbanken. 2020b. *Finansiell stabilitet 2020: 1*. [https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/fsr/svenska/2020/200520/finansiell-stabilitetsrapport-2020\\_1.pdf](https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/fsr/svenska/2020/200520/finansiell-stabilitetsrapport-2020_1.pdf) (Hämtad 2020-05-20)

Rito, Mimmi. 2020. *Lågkonjunktur – Om krisen kommer*. <https://vismaspcs.se/dittforetagande/ej-kategoriserat/lagkonjunktur> (Hämtad 2020-05-19)

SFS 1995:1554. *Årsredovisningslag*

SFS 1999:1079. *Revisionslag*

SFS 2001:883. *Revisorslag*

Sikka, Prem. 2019. *Financial crisis and the silence of the auditors*. *Accounting, Organizations and Society* 34 (6-7) 868-873

Skatteverket. 2020. *Omställningsstöd för företag med kraftigt minskad omsättning*. <https://www.skatteverket.se/foretagochorganisationer/skatter/coronainformationforforetagforeningarochoffentligaaktorer/omstallningsstodtillfoljdavcorona.4.1c68351d170ce5545274834.html> (Hämtad 2020-05-15)

Skolverket. 2000. *Att samla in och bearbeta data*. Stockholm: Liber

Swedbank. 2020. *Så påverkar coronakrisen inflationen*. <https://www.swedbank.se/sa-paverkas-du-som-bankkund-av-coronaviruset/sa-paverkar-coronakrisen-inflationen.html> (Hämtad 2020-05-19)

Vetenskapsrådet. 2002. *Forskningsetiska principer inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. Stockholm: Vetenskapsrådet

Whittle, Andrea, Carter, Chris & Mueller, Frank. 2014. 'Above the Fray': Interests, Discourse and Legitimacy in the Audit Field. *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 25, no. 8, 783-802. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2013.09.001>

WHO. 2020. *WHO Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19 - 11 March 2020*. <https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020> (Hämtad 2020-05-18)

Zhang, Dayong; Hu, Min och Ji, Qiang. 2020. *Financial markets under the global pandemic of COVID-19*, Finance Research Letters, 101528. ISSN 1544-6123. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101528> (Hämtad 2020-05-20)

# Bilaga 1: Intervjumall

## Revision och revisorns roll

- Beskriv kort dig själv och din yrkesroll:
  - *Hur länge har du arbetat som revisor?*
  - *Arbetade du som revisor under finanskrisen 2008?*
  - *Vilken typ av kunder arbetar du med (storlek och bransch)?*
- Beskriv kort revisionsåret och vilka arbetsmoment som ingår
  - *Vilka arbetsmoment anser du är viktigast?*
- Vilket värde upplever du att revision skapar för kunder och dess intressenter?
- Finns det några tjänster som kunden efterfrågar utöver själva revisionen och isåfall vad?
- Det finns ett krav om oberoende vid granskning, hur hanterar man detta vid rådgivning? Vart går gränsen för oberoende?

## Allmänt om finansiella kriser

- Har du arbetat som revisor under en tidigare finansiell kris än nu?
- Vad var skillnaden för era kunder under den krisen?
- Vilka skillnader upplevde du med:
  - *Kundernas efterfråga på revisionstjänster?*
  - *Revisorns arbetssätt?*
- Kan du redan nu se att det finns några likheter eller skillnader mellan Covid-19 och tidigare kris?

## Kundernas efterfrågan av revisionstjänster under Covid-19-krisen

- Vad har kunderna problem med just nu i och med Covid-19?
- Vilka åtgärder vidtar era kunder just nu (tex vad det gäller likviditetsbrist, minskad efterfrågan, uppsägningar, arbete hemifrån, lån m.m.)?
- Vad upplever du är den stora skillnaden för era kunder om du jämför innan och efter utbrottet av Covid-19?
- Vad upplever du är den stora skillnader för dig som revisor om du jämför innan och efter utbrottet av Covid-19?
- Upplever du att kunder efterfrågar fler tjänster just nu?
- Upplever du att kunder efterfrågar andra tjänster än vanligt just nu? På vilket sätt?
- Upplever du att mer tid behöver läggas på kunden för att nå samma nivå på revisionen under krisen just nu som annars?
  - *Ökar tiden för att försäkra fortlevnad? I så fall på vilket sätt?*
  - *Hur balanserar man detta med offerten och att kunden är väldigt priskänslig just nu?*
- Hur tar man sig an att granska händelser efter balansdagen? Om det var inte medräknat i offerten, hur mycket granskar man i 2020 utan att frångå offerten?
- Tror du att efterfrågan på andra tjänster än själva revisionen kommer att minska eller öka framöver? På vilket sätt och varför?



- Regeringen har kommit ut med olika stödpaket - vilket av dessa anser du att företagen utnyttjar mest och har störst nytta av?

### Vad kan revisorerna göra annorlunda?

- Vad kan revisorn göra för att hjälpa kunder nu under krisen?
  - Upplever du att man som revisor gör allt detta?
  - Måste kunden be om denna hjälp eller är det något som ni tar initiativ med?
  - Har ni några riktlinjer från företaget angående detta? Tex mallar
- Finns det andra saker som du anser bör göras för att hjälpa företagen? I så fall vad?
  - Önskar du att du hade kunnat göra något annorlunda?

### Avslutande frågor

- Hur ser du på framtiden för dina kunder?
- Hade dina kunder göra något i förebyggande syfte?
- Är det något vi har missat att beröra under denna intervju? Finns det något du vill tillägga som berör Covid-19 kopplat till ditt yrke och era kunder?

## Bilaga 2: Krismatris

<b>Förutsägbarhet</b>	Låg	Oväntad kris	Fundamental kris
	Hög	Vedertagen kris	Svårlöst kris
		Hög	Låg
		<b>Påverkbart</b>	

Källa: Gundel, 2005