

Handelshögskolan vid
Göteborgs universitet
Företagsekonomiska institutionen
Avdelningen för redovisning och finansiering



Redovisningsrådets Rekommendation

RR 6:99

– Klassificering av leasingavtal i transportbranschen

Magisteruppsats i
redovisning
Vårterminen 2003

Handledare:

Jan Marton

Författare:

Daniel Andersson

Förord

Den här uppsatsen behandlar klassificering av leasing inom transportbranschen. Uppsatsen är ett samarbete med Deloitte & Touche som stått för den ursprungliga idén till uppsatsen som jag sedan utvecklat. Jag vill passa på och rikta ett tack till kontaktpersonerna på Deloitte & Touche, Pernilla Rehnberg och Stefan Elmgren Warberg.

Ett stort tack även till de respondenter som undvarat sin tid till att besvara mina frågor och till mina nära och kära som stöttat mig under dessa veckor.

Ett stort tack till min handledare Jan Marton och till den uppsatsgrupp jag ingått i för all konstruktiv kritik under resans gång. Utan deras inspirerande hjälp, tips och idéer hade uppsatsen inte utmynnat i den här tappningen.

Avslutningsvis vill jag rikta ett speciellt tack till min fästmö för att hon är så underbar.

Trevlig läsning!

Daniel Andersson

Sammanfattning

Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Redovisning och Finansiering, Magisteruppsats, VT 2003

Författare: Daniel Andersson

Handledare: Jan Marton

Titel: Redovisningsrådets Rekommendation RR 6:99 – Klassificering av leasingavtal i transportbranschen

Bakgrund och forskningsfråga: En viss klassificering av leasingavtal kan leda till att ett företag kan uppnå fördelar eller undvika nackdelar. En fråga som uppstår är om inte det kan innebära att leasetagaren tenderar till att tänja rekommendationens gränser till att utnyttja denna möjlighet? Det ger ett incitament till att ta reda på hur företagen resonerar kring klassificeringen av leasingavtalen. Resonemanget leder fram till följande forskningsfråga:

- ✓ Hur går klassificering av leasingavtal till i transportbranschen?

Syfte: Syftet med uppsatsen är att få en bild av hur rekommendationen uppfattas och på vilka grunder leasingkontrakten klassificeras. Uppsatsen syftar också till att undersöka hur klassificeringsprocessen ser ut hos de utvalda företagen i transportbranschen.

Avgränsningar: Fem svenska transportbolag som är leasetagare ingår i undersökningen. Sale-and-leaseback-transaktioner samt hur leasingen behandlas hos leasegivaren innefattas inte i uppsatsen. Civil- och skatterättsliga regler förknippade med leasing berörs inte heller.

Metod: En kvalitativ metod valdes i syfte att nå förståelse istället för statistiska slutsatser. Fem intervjuer utfördes med personer på transportföretag som bedömdes kunna svara på frågor om leasing.

Resultat och slutsatser: Undersökningens resultat visar att de undersökta företagen till största delen följer rekommendationen. Dock verkar RR 6:99 vara en tämligen otydlig och oklar rekommendation. Respondenternas svar visar också att bitvis tolkas rekommendationen olika och godtyckligt av användarna.

Förslag till fortsatt forskning: Ett av de förslag som presenteras är en utredning av de skattemässiga effekterna som gör att RR 6:99 inte gäller på juridisk personnivå. Ett annat förslag är att undersöka företag med bara operationell leasing eller företag med dålig soliditet eller hög skuldsättningsgrad för att se om det kan finnas företag som försöker tänja gränserna för att undvika finansiell leasing.

Innehållsförteckning

1. INLEDNING	1
1.1 HISTORIK.....	1
1.2 LEASINGAVTALETS REDOVISNINGSMÄSSIGA PÅVERKAN	1
1.3 BAKGRUND TILL REDOVISNINGSRÅDETS REKOMMENDATION RR 6:99	3
1.4 FORSKNINGSFRÅGA	5
1.5 SYFTE	5
1.6 AVGRÄNSNINGAR.....	5
1.7 UPPSATSENS VIDARE DISPONERING:	6
2. METOD	7
2.1 METODVAL.....	7
2.2 INFORMATIONSSAMLING	7
2.2.1 Intervjuerna	8
2.2.2 Urval.....	8
2.3 METOD FÖR ATT ANALYSERA INTERVJUERNA.....	9
2.4 VALIDITET OCH RELIABILITET.....	9
2.5 KÄLLKRITIK	10
2.6 METODKRITIK	11
3. REDOVISNINGSRÅDETS REKOMMENDATION RR 6:99	12
3.1 SYFTE MED RR 6	12
3.2 KLASSIFICERINGEN AV LEASINGAVTALEN.....	12
3.3 REDOVISNING AV LEASINGAVTAL HOS LEASETAGAREN	15
4. TEORETISK REFERENSRAM	16
4.1 EN STUDIE AV EFFEKTERNA AV EN LEASINGREKOMMENDATION	16
4.2 TIDIGARE FORSKNING OM ORSAKERNA TILL ANVÄNDNINGEN AV LEASING	16
4.3 TIDIGARE FORSKNING OM ORSAKERNA TILL OPERATIONELL LEASING	17
5. EMPIRI.....	19
5.1 FÖRETAGSPRESENTATION.....	19
5.1.1 Broströms AB.....	19
5.1.2 Schenker AB.....	19
5.1.3 Svenska Orient Linien AB (SOL)	19
5.1.4 Paltrans AB	19
5.1.5 Gorthon Lines AB.....	20
5.1.6 Storleksjämförelse mellan företagen	20
5.2 SAMMANSTÄLLNING AV RESPONDENTERNAS SVAR	20
5.2.1 Inledning.....	20
5.2.2 Allmänna frågor om RR 6:99	22

5.2.3	Klassificeringen.....	22
5.2.4	Ingående av avtal:.....	27
6	ANALYS.....	30
6.1	REKOMMENDATIONENS TYDLIGHET OCH TOLKNINGSUTRYMME	30
6.2	KLASSIFICERINGEN.....	30
6.3	INGÅENDE AV AVTAL	33
6.4	BEDÖMNING AV RESPEKTIVE FÖRETAG	34
6.4.1	Broströms	34
6.4.2	Schenker	34
6.4.3	Paltrans	34
6.4.4	Gorthon Lines.....	35
6.4.5	Svenska Orient Linien.....	35
7	SLUTDISKUSSION.....	36
7.1	SLUTSATSER OCH REFLEKTIONER.....	36
7.2	AVSLUTNING	37
7.3	FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING.....	37
	KÄLLFÖRTECKNING	38

Tabell- och figurförteckning

Tabell	2.2.1	Uppsatsens undersökningsobjekt.....	9
Tabell	2.2.2	Tillfrågade företag som tackade nej till intervju.....	9
Figur	3.2.1	Klassificering av leasingavtal	14
Tabell	5.1.6	Rangordning av företagen efter omsättning.....	20

Bilagor:

Bilaga 1	Intervjufrågorna, del 1
Bilaga 2	Intervjufrågorna, del 2

1. Inledning

I detta kapitel sker en introduktion av ämnet för läsaren. Först ges en historisk tillbakablick följt av det redovisningsmässiga problemet med leasing. I avsnitt 1.3 redovisas bakgrunden till Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99 Leasingavtal, samt översiktligt rekommendationens innebörd. Kapitlet avslutas sedan med uppsatsens forskningsfråga, syfte, avgränsningar samt en disposition över uppsatsens vidare kapitel.

1.1 Historik

Att leasa en tillgång innebär att ett företag (leasetagaren) istället för att köpa en tillgång, hyr tillgången av ett annat företag (leasegivaren). Leasetagarens rätt att använda leasegivarens tillgång regleras genom ett kontrakt mellan parterna.¹ Genom att leasetagaren betalar leasingavgifter till leasegivaren under leasingperioden behöver inget kapital bindas i tillgången vilket gör att leasetagaren kan använda det till annat.

Leasing är en ganska ung finansieringsform² som nyligen blivit en viktig källa till finansiering av tillgångar.³ Den uppstod och utvecklades i USA under 1900-talets senare hälft. Till Sverige kom leasing i mitten av sextioalet men det var först under sjuttioalet som leasing började växa sig stark. Små och medelstora bolag utnyttjade leasingens fördelar vad gäller undvikandet av kapitalbindning men ändå med samma möjlighet att utnyttja tillgången.⁴

1.2 Leasingavtalets redovisningsmässiga påverkan

Ett leasingavtal kan jämföras med ett köp av en tillgång, finansierat med lånade pengar.⁵ Beroende på definitionen av avtalet som köp eller leasing påverkas redovisningen kraftigt. För att exemplifiera tänker vi oss två alternativ: först, ett transportföretags köp av en båt för en miljon kronor och sedan effekterna av att istället hyra båten.

Köpet, som finansieras helt genom upptagandet av ett banklån, ger följande påverkan på redovisningen:

Balansräkningen påverkas genom att tillgångarna ökar med en miljon kronor och samtidigt ökar även skulderna med motsvarande belopp.

Tillgångar

Skulder

Båt: +1 000 000

Banklån: +1 000 000

¹ Riahi-Belkaoui, Ahmed, *Long-Term Leasing – Accounting, Evaluation, Consequences*, Quorum Books, Westport, Connecticut, 1998.

² Nyström, *Leasing*, 1981, Studentlitteratur, Lund.

³ Riahi-Belkaoui, Ahmed, 1998.

⁴ Nyström, 1981.

⁵ Riahi-Belkaoui, Ahmed, 1998.

Resultaträkningen skulle i sin tur även påverkas. Dels skulle avskrivningar på båten påverka resultatet negativt genom ökade kostnader, likadant skulle räntekostnader på banklånet öka kostnaderna och försämra resultatet (för enkelhetens skull har båten en förväntad ekonomisk livslängd på tio år och räntesatsen på lånet är sju procent som multiplicerat med återstående lånebelopp blir årets räntekostnader).

Intäkter	+15 000 000
<u>Kostnader</u>	<u>-10 000 000</u>
Resultat	+5 000 000
<i>Avskrivningar</i>	-100 000
<i>Räntekostnader</i>	-70 000
Resultat	+4 830 000

Att istället *hyra* samma båt på hela båtens livslängd ger följande redovisningsmässiga effekter:

Effekten på de materiella tillgångarna i balansräkningen blir givetvis obefintlig vid ett hyresavtal, medan resultaträkningen påverkas genom att hyreskostnaden för båten ökar kostnaderna och försämrar resultatet.

Intäkter	+15 000 000
<u>Kostnader</u>	<u>-10 000 000</u>
Resultat	+5 000 000
<u><i>Hyreskostnader</i></u>	<u>-170 000</u>
Resultat	+4 830 000

Ett argument för att hyra en tillgång är att kapitalbindning undviks. Ett annat argument till att hyra tillgången är att vid ett köp ökar tillgångarna i balansräkningen vilket resulterar i en försämrad soliditet. Vid en lånefinansiering av köpet ökar dessutom skuldsättningsgraden.⁶

Ett exempel på hur soliditeten och skuldsättningsgraden påverkas:

$$\text{Soliditet} = \frac{\text{Eget Kapital}}{\text{Tot. Kapital}}$$

$$\text{Skuldsättningsgrad} = \frac{\text{Skulder}}{\text{Eget Kapital}}$$

Soliditeten och skuldsättningsgraden *före* köpet av båten:

Totalt Kapital	10 000 000
Skulder	7 000 000
Eget Kapital	3 000 000

⁶ Smith, Dag, *Redovisningens språk*, Studentlitteratur, Lund, 2000.

$$\text{Soliditeten} = \frac{3\,000\,000}{10\,000\,000} = 30\%$$

$$\text{Skuldsättn.g.} = \frac{7\,000\,000}{3\,000\,000} = 2,333$$

Soliditeten och skuldsättningsgraden *efter* köpet av båten:

Totalt Kapital	+1 000 000	=	11 000 000
Skulder	+1 000 000	=	8 000 000
Eget Kapital	oförändrad	=	3 000 000

$$\text{Soliditeten} = \frac{3\,000\,000}{11\,000\,000} = 27,27\%$$

$$\text{Skuldsättn.g.} = \frac{8\,000\,000}{3\,000\,000} = 2,666$$

Det finns även andra likheter mellan leasing och köp av en tillgång finansierat med lånade pengar. Till exempel kan villkoren i många leasingavtal vara sådana att avtalen inte kan sägas upp utan måste fullföljas. Dessutom får leasetagaren ofta stå för driftskostnaderna. I praktiken innebär det att leasetagaren helt disponerar tillgången och därmed har samma möjligheter och skyldigheter som om tillgången köpts. Finansieringen av köpet med lånade medel kan istället likställas med att leasetagaren har en skuld till leasegivaren på de sammanlagda framtida hyreskostnaderna.⁷

1.3 Bakgrund till Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99

År 1988 tillsattes Leasingutredningen. Det var en statlig utredning med syfte att utreda frågor om leasing av fast och lös egendom. Utredningens huvudsyfte var att skapa ett regelverk som reglerar parternas rättigheter och skyldigheter i händelse av oklarheter i samband med ett leasingavtal. Leasingutredningen medförde inga speciella redovisningsmässiga föreskrifter men i slutbetänkandet konstaterades att en anpassning av de svenska redovisningsreglerna till internationell standard vore önskvärt. Samtidigt som Leasingutredningen pågick arbetade Redovisningsrådet fram ett utkast till en rekommendation om leasing. Utkastet publicerades under 1994 och synpunkterna från olika intressenter värderades av Redovisningsrådet och vägdes in i den rekommendation (RR 6) som började gälla från och med 1 januari, 1997.⁸

Innan RR 6 trädde i kraft var det FAR:s rekommendation Nr. 7⁹, kompletterad av två uttalanden från Bokföringsnämnden¹⁰, som var gällande praxis för leasing. Den största förändringen som RR 6 förde med sig var att leasingavtal nu skulle klassificeras som antingen finansiella eller operationella leasingavtal och redovisas därefter.¹¹ RR 6 baserades på IASB:s

⁷ Smith, Dag, 2000.

⁸ Axelman, Lennart, *Redovisningsrådets utkast om redovisning av leasingavtal*, Balans nr. 1, 1995, Jönsson Lundmark, Birgitta, *Finansiella och operationella leasingavtal – några funderingar rörande gränsdragningsproblemet*, Balans nr. 8/9, 1995.

⁹ FAR:s rekommendation Nr. 7, *Redovisning av avtal om förhyrning och uthyrning av anläggningstillgångar (Leasing m.m.)*.

¹⁰ U87:6 och U87:7 om periodisering av leasingavgifter.

¹¹ Jönsson Lundmark, Birgitta, Balans nr. 8/9, 1995.

(International Accounting Standards Board) rekommendation IAS 17 (International Accounting Standard).¹² 1999 utkom en omarbetad rekommendation från Redovisningsrådet, RR 6:99, som gäller sedan 1 januari, 2000. Orsaken till omarbetningen var att IAS 17 hade reviderats och Redovisningsrådet valde att uppdatera RR 6 på samma sätt.¹³

RR 6:99 saknar, liksom IAS 17, de *hårda* gränsdragningskriterier som exempelvis amerikansk redovisning har. Med *hårt* kriterie menas sådana kriterier som är formulerade som procenttal eller liknande. RR 6:99 har istället *mjuka* gränsdragningskriterier, vilket innebär en mer övergripande inriktning där en helhetsbedömning avgör klassificeringen av ett leasingavtal. Exempel på *mjuka* kriterier är istället termerna *huvuddelen* eller *i det närmaste lika med*, som båda återfinns i RR 6:99.¹⁴ USA:s motsvarighet till RR 6 och IAS 17 är FASB 13, Accounting for leases. Totalt finns det ungefär 930 regler angående leasing i USA.¹⁵

Innebörden med RR 6:99 är att ett leasingavtal skall klassificeras som antingen ett finansiellt eller ett operationellt leasingavtal. Avgörande för klassificeringen är hur de ekonomiska riskerna respektive fördelarna förknippade med ägandet av leasingobjektet fördelas mellan avtalsparterna.¹⁶ Ett finansiellt leasingavtal definieras enligt rekommendationen som:

*”... ett leasingavtal vari de ekonomiska risker och fördelar som förknippas med ägandet av ett objekt i allt väsentligt överförs från leasegivaren till leasetagaren. Äganderätten kan men behöver inte slutligen övergå till leasetagaren.”*¹⁷

Ett avtal som inte är finansiellt klassificeras istället som ett operationellt leasingavtal. Klassificeringen av leasingavtalen innebär att de objekt som de finansiella leasingavtalen härrör, redovisas som anläggningstillgång i leasetagarens balansräkning. Vidare skall en förpliktelse om framtida leasingavgifter, redovisas som en skuld i balansräkningen.¹⁸

Redovisningsrådets rekommendation RR 6 mottogs med blandade reaktioner. Argumenten för en rekommendation var främst att det behövdes en förbättrad redovisning av leasing som innebar att avtalens innebörd bättre återspeglades i redovisningen. En följd av rekommendationen var att den innebar att jämförbarheten mellan olika företag ökade vilket av många uppfattades som positivt.¹⁹

Argumenten mot en rekommendation kom allra främst från företag som erbjuder leasing som finansieringsform till andra företag. Ett av argumenten var att soliditeten skulle försämrats i och med redovisningen av finansiella leasingavtal vilket skulle medföra ytterligare belastning hos redan ansträngda företag.²⁰

I exemplet med transportföretagets köp, alternativt inhyrning av en båt, i stycke 1.2, framgår de redovisningsmässiga skillnaderna mellan alternativen och deras påverkan på nyckeltalen. På samma sätt, som i exemplet, påverkas redovisningen beroende på om leasingavtalet

¹² Axelman, Lennart, Balans nr. 1, 1995.

¹³ Smith, Dag, 2000.

¹⁴ Jönsson Lundmark, Birgitta, Balans nr. 8/9, 1995.

¹⁵ Holmqvist, Bengt & Johansson, Åsa, *Vad skulle hända om vi hade använt IAS istället*, Balans Nr. 12, 2002.

¹⁶ Axelman, Lennart, Balans nr. 1, 1995.

¹⁷ RR 6:99 Leasingavtal.

¹⁸ RR 6:99 Leasingavtal.

¹⁹ Axelman, Lennart, Balans nr. 1, 1995.

²⁰ Axelman, Lennart, Balans nr. 1, 1995.

klassificeras som ett operationellt eller finansiellt leasingavtal. Operationell leasing motsvaras och redovisas av hyresalternativet och finansiell leasing motsvaras och redovisas som ett lånefinansierat köp. I en studie av effekterna av införandet av den amerikanska SFAS No. 13 på den amerikanska redovisningen, kom forskarna fram till att den mest påtagliga effekten var ett byte från finansiell leasing till operationell leasing.²¹ Som synes i exemplet, i stycke 1.2, kan alltså ett företag uppnå fördelar eller undvika nackdelar med en viss klassificering. En fråga som uppstår är om inte det kan innebära att leasetagaren tenderar till att tänja rekommendationens gränser till att utnyttja denna möjlighet? Det ger ett incitament till att ta reda på hur företagen resonerar kring klassificeringen av leasingavtalen. Kanske är det bara de mindre företagen med ansträngd ekonomi, till exempel i form av låg soliditet, som bekymrar sig över hur avtalen kommer att klassificeras?

1.4 Forskningsfråga

Ovanstående resonemang leder fram till följande forskningsfråga:

- ✓ Hur går klassificering av leasingavtal till i transportbranschen?

1.5 Syfte

Syftet med uppsatsen är att få en bild av hur rekommendationen uppfattas och på vilka grunder leasingkontrakten klassificeras. Uppsatsen ämnar också att undersöka hur klassificeringsprocessen ser ut hos de utvalda företagen i transportbranschen.

1.6 Avgränsningar

I samråd med Deloitte & Touche avgränsas undersökningsobjekten till fem svenska transportbolag som är leasetagare. Orsaken är att transportbranschen kräver tunga investeringar i transportmedel och att bolagen ofta löser detta problem genom att leasa sina tillgångar, vilket är en viktig förutsättning för undersökningen. Fokus kommer främst att ligga på leasing av de för transportbolag specifika objekt, såsom lastbilar, fartyg och containrar.

Sale-and-leaseback-transaktioner samt hur redovisningen av leasingavtal ska göras i balans- och resultaträkningen hos leasegivaren kommer inte att behandlas i denna uppsats. Redovisningen av leasingavtal hos leasetagaren kommer endast behandlas översiktligt. De civil- och skatterättsliga reglerna, och effekterna av dem, förknippade med leasing kommer inte heller att beröras i någon större utsträckning.

²¹ Imhoff, Eugene A., Jr. & Thomas, Jacob K., *Economic Consequences of Accounting Standards – The Lease Disclosure Rule Change*, Journal of Accounting and Economics, Nr. 10, 1988, sid. 277–310.

1.7 Uppsatsens vidare disponering:

<i>Kapitel</i>	<i>Namn</i>	<i>Innehåll</i>
2.	Metod	– Hur ska syftet uppnås? Beskrivning av tillvägagångssättet. Fördelar och nackdelar med valt tillvägagångssätt.
3.	Rekommendationen	– RR 6:99 innehåll och innebörd samt den svenska diskussionen om leasing.
4.	Teoretisk referensram	– En redovisning av tidigare forskning inom leasingområdet.
5.	Empiri	– Redovisning av resultatet av intervjuerna.
6.	Analys	– Analys och diskussion av resultatet.
7.	Slutdiskussion	– Slutsatser och reflektioner.

2. Metod

Metodavsnittet behandlar uppsatsens tillvägagångssätt och val av metod. Det empiriska angreppssättet beskrivs och motiveras. Syftet är att ge läsaren en bild av hur undersökningen genomförts och undersökningens reliabilitet och validitet.

2.1 Metodval

Valet av metod har utgångspunkten i undersökningens syfte och forskningsfråga. För att undersöka den del av verkligheten och för att få svar på de aktuella frågor som är intressanta måste bästa möjliga metod hittas. Man kan skilja mellan två huvudformer av metoder; kvalitativa respektive kvantitativa metoder.²² Genom kvantitativ metod samlas fakta in som går att mäta och värdesätta. En kvantitativ metod används exempelvis vid statistiska undersökningar.²³ En kvalitativ metod syftar till att nå en förståelse för hur människor tolkar den värld de lever i. Den kvalitativa metoden är inte inriktad på att pröva om informationen har generell giltighet utan det centrala är att samla in information för att få en förståelse av det problem som studeras.²⁴

Denna uppsats bygger på en kvalitativ metod där fem intervjuer med transportföretag utgör grunden för den primärdata som samlas in för att analyseras. Studiens upplägg gör att en kvalitativ metod lämpar sig bäst, då syftet inte är att mäta och analysera insamlad data i form av siffror. Med ett kvalitativt metodval är avsikten istället att undersöka och få en bild av hur klassificeringen sker i transportbranschen samt hur företagen uppfattar rekommendationen.

2.2 Informationsinsamling

Ur grunden till den här undersökningen kan två huvudtyper av informationskällor urskiljas, primärkällor och sekundärkällor. Från primärkällorna erhålls primärdata som är den nya information som samlats in. Primärkällorna i undersökningen utgörs av de intervjuer som utförts. Studiens sekundärkällor består av facklitteratur och tidningsartiklar. Sekundärdata är information som tidigare samlats in och dokumenterats, exempelvis årsredovisningar.²⁵

Sekundärkällorna, som hittades genom sökning i databaser och bibliotek, studerades kritiskt och relevant information för leasingområdet användes sedan i uppsatsen. Insamlingen av primärdata skedde genom intervjuer med personer som är ekonomichef, redovisningsansvarig eller controller inom de utvalda företagen i transportbranschen. Intervjuerna genomfördes i form av besöks- och telefonintervjuer. Informationen från respondenterna var mycket viktig då den utgjorde kärnan för uppsatsen och särskilt för analys- och resultatavsnitten.

²² Holme, I. & Solvang, B., *Forskningsmetodik – om kvalitativa och kvantitativa metoder*, 1997, Studentlitteratur, Lund.

²³ Bell, J., *Introduktion till forskningsmetodik*, 2000, Studentlitteratur, Lund.

²⁴ Holme & Solvang, 1997.

²⁵ Patel & Davidsson, *Forskningsmetodikens grunder – Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, 1998, Studentlitteratur, Lund.

2.2.1 Intervjuerna

En intervju innebär att frågor ställs direkt från en intervjuare till en respondent. Intervjuer kan genomföras antingen som personlig intervju eller per telefon och det kan även förekomma intervjuer via Internet.²⁶

Frågeformuläret²⁷, som utgör grunden för intervjuerna, har utgångspunkten i uppsatsens forskningsfråga och syfte. I samråd med medstudenter, handledaren och Deloitte & Touche har frågeformuläret utformats till att omfatta, de för undersökningen relevanta frågorna.

Intervjuerna genomfördes i så kallad semistrukturerad form. Det innebär att frågorna som ställdes saknar givna svarsalternativ och istället är relativt öppna som vid eventuella oklarheter kompletterades med följdfrågor.²⁸ Intervjuerna utfördes på samma sätt med samtliga respondenter, med undantag för att tre intervjuer var besöksintervjuer och två telefonintervjuer. Frågeformulären med övergripande huvudfrågor skickades till respondenten i god tid innan själva intervjun.

Intervjuerna dokumenterades med hjälp av röstupptagning och anteckningar. Samtliga respondenter tillfrågades om de samtyckte till att röstupptagning skedde, varvid en respondent avböjde, vilket respekterades och bandupptagning utfördes inte. En sammanställning av respektive intervju skickades till respondenten för att denne skulle kunna godkänna innehållet och eventuellt komplettera eller förtydliga sina svar. Detta gjordes för att säkerställa att informationen som återges är korrekt. Vid samma tillfälle bifogades eventuella frågor angående oklarheter som uppstått efter att intervjutillfället var avslutat.

2.2.2 Urval

Urvalet som använts för att få rätt personer till intervjuerna var bedömningsurval. Orsaken är att försäkra sig om att personerna ifråga besitter rätt kunskap, vilket personer med tjänster såsom ekonomichef, finanschef, redovisningschef och controller torde göra. Om urvalet består av fel personer kan detta leda till att undersökningen får sämre reliabilitet och validitet.²⁹

Som tidigare nämnts är anledningen till valet av transportbranschen att en transportverksamhet kräver tunga investeringar i transportmedel och att bolagen ofta löser detta problem genom att leasa sina tillgångar, vilket är en viktig förutsättning för undersökningen. De företag som ingår i studien har valts utifrån en bedömning om att de förmodligen kan besvara undersökningens frågor och därmed är relevanta och kan bidra till studien.

Viktiga kriterier har också varit att undersökningsobjektet ingår i en koncern och är börsnoterat i Sverige eller på annat sätt följer Redovisningsrådets rekommendationer och framförallt RR 6:99. Jag har valt att undersöka fem bolag. Det ger en möjlighet till att se en tendens till svar på den ställda forskningsfrågan i transportbranschen. Urvalet har också skett

²⁶ Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A., *Research Methods For Business Students*, 2000, Harlow, Financial Times/Prentice Hall.

²⁷ Se bilaga 1 och 2.

²⁸ Saunders, Lewis & Thornhill, 2000.

²⁹ Holme & Solvang, 1997.

med hänsyn till företagets lokalisering. I första hand kontaktades bolag i Göteborgstrakten för besöksintervjuer och i andra hand bolag med annan lokalisering för telefonintervjuer.

De företag som intervjuats är följande³⁰:

Broströms	Rederi, Göteborg	besöksintervju	6/5, 2003
Schenker AB	Lastbilar, Göteborg	besöksintervju	7/5, 2003
Paltrans Shipping	Rederi Västerås	telefonintervju	7/5, 2003
Svenska Orient Linien	Rederi, Göteborg	besöksintervju	8/5, 2003
Gorthon Lines	Rederi, Helsingborg	telefonintervju	15/5, 2003

Tabell 2.2.1 Uppsatsens undersökningsobjekt.

Även följande företag kontaktades för intervjuer men avböjde på grund av olika skäl:

DHL (Danzas)	Lastbilar, Stockholm	Har ej svarat trots flera kontaktförsök.
Stena Line	Rederi, Göteborg	Sade sig ej ha tillräckligt mycket leasing.
B&N Nordsjöfrakt	Rederi, Skärhamn	Hänvisade till sitt dotterbolag Paltrans Shipping.

Tabell 2.2.2 Tillfrågade företag som tackade nej till intervju.

2.3 Metod för att analysera intervjuerna

När intervjuerna var genomförda och sammanställda analyserades den insamlade informationen. Det gjordes med utgångspunkt från de frågor som ställts under intervjuerna. Resultatet av intervjuerna presenteras i en sammanställning i kapitel 5. Sammanställningen delas in i de ämnesområden som intervjufrågorna behandlar, det vill säga *Inledning/Övrigt*, *Allmänna frågor om RR 6:99*, *Klassificeringen* och *Ingående av avtal*. Under respektive ämnesområde kommer respondenternas svar återges i sammanfattad form. I kapitel sex diskuteras och analyseras sedan respondenternas svar. Analysen tar utgångspunkt i de frågor som ställts under intervjuerna och syftar till att finna mönster och gemensamma nämnare i respondenternas svar. Likaså analyseras och diskuteras de olikheter mellan respondenterna som undersökningen påvisar. En viss form av kategorisering sker, vilket ger möjligheter att dra slutsatser. Slutsatserna presenteras slutligen i uppsatsens sista kapitel.

2.4 Validitet och Reliabilitet

När en undersökning görs är det viktigt att man tänker efter att metodvalet är det rätta. *Mäter vi verkligen det vi avser att mäta? Och mäter vi detta på ett tillförlitligt sätt?* God validitet och god reliabilitet är av högsta betydelse för trovärdigheten vid undersökningar. God validitet innebär att studien verkligen har undersökt det som avsetts att undersöka. God reliabilitet innebär att undersökningen har genomförts på ett korrekt och noggrant sätt som minimerat det slumpmässiga felen i undersökningen.³¹

³⁰ För information om företagen se stycke 5.1.

³¹ Patel & Davidsson, 1998.

Frågeformulären, som är grunden för intervjuerna, skickades ut i förväg till intervjuobjekten. Det gjordes för att öka reliabiliteten i undersökningen. Samma frågor till samtliga respondenter ökar också undersökningens reliabilitet. Vikt lades vid att formulera frågorna så att de inte var av ledande karaktär. Dessutom formulerades de så att de skulle vara lättförståeliga och tydliga. Validiteten ökades genom att intervjua personer som anses vara väl insatta i ämnet, det vill säga har kunskap om undersökningsproblemet.

För att höja reliabiliteten gjordes bandupptagningar av intervjuerna som komplement till anteckningarna som fördes under intervjuerna. Frågorna som ställdes delgavs respondenterna, som tidigare nämnts, före intervjuerna för att ge respondenterna möjlighet till att förbereda sig och ge korrekta och genomtänkta svar. I samband med att frågeformulären sändes ut upplystes respondenten också om uppsatsens syfte och forskningsfråga. Det gav respondenten ökad förståelse för undersökningen och ökad möjlighet för respondenten, till genomtänkta och relevanta svar. För att i största möjliga mån undvika en felaktig tolkning av respondenternas svar kontaktades, som tidigare nämnts, respondenterna i efterhand då de gavs möjligheten att godkänna, förtydliga och komplettera sina svar. Broströms, Schenker, Paltrans och Gorthon Lines utnyttjade möjligheten och svarade dessutom på eventuella följdfrågor.

2.5 Källkritik

Med källkritik menas att relevansen och objektiviteten av valda källor granskas kritiskt. För att en studie skall anses som trovärdig är det viktigt att beakta tillförlitligheten av de primära och sekundära källorna. Det är därför viktigt att undersöka om källorna är relevanta för arbetets syfte. Genom en kritisk granskning av källorna erhåller studien en hög reliabilitet och validitet.³²

Vid en undersökning skall ett kritiskt förhållningssätt till det insamlade materialet alltid tillämpas. Vidare bör, i så stor utsträckning som möjligt, förstahandskällor användas. Anledningen till detta är att andrahandskällorna kan ha tolkat originalmaterialet på ett subjektivt eller till och med felaktigt sätt, vilket kan leda till att viktiga idéer och tankar försvinner eller misstolkas.³³

Den kritik som kan riktas mot den litteratur som använts, framförallt mot debattartiklarna, är att respektive författare kan ha haft ett annat syfte med sina skrifter, än vad som tolkats i denna undersökning. Dock har ett flertal olika källor använts för att minska denna påverkan. I största möjliga mån användes också ursprungskällorna för att undvika feltolkningar genom andrahandskällor. Ett visst tolkningsproblem kan också förekomma vid översättning av utländsk litteratur.

Kritik som kan riktas mot respondenterna i studien är att de genom sin position lämnade information som anses bäst för respondenten själv eller företaget och de respektive situationer som är aktuella.

För att ge läsaren en komplett bild av vad som sades under intervjuerna borde intervjuerna återges ordagrant. Men eftersom det skulle uppta mycket plats i uppsatsen och vara mycket tidskrävande återges intervjuerna istället i en sammanställd form. Dessutom innehåller

³² Saunders, Lewis & Thornhill, 2000.

³³ Saunders, Lewis & Thornhill, 2000.

intervjuerna en hel del, för uppsatsen, irrelevant information, till exempel diskuterar författaren och en respondent ett konkurrerande företags strategier. För en av intervjuerna skulle en ordagrann återgivelse dessutom vara omöjlig då någon bandupptagning ej utfördes på begäran av respondenten som sade sig ha svårt att prata fritt när bandupptagning sker.

2.6 Metodkritik

Att använda sig av intervjuer vid insamlandet av material har sina fördelar men också sina nackdelar. En klar nackdel är att en intervjuareffekt kan uppstå och intervjuaren kan påverka respondenten åt något håll genom att till exempel ställa ledande frågor. En annan nackdel är att respondenten, om intervjun är bandad, kan uppleva det jobbigt att svara på känsliga frågor och därmed hindras från att tala öppenhjärtigt. Vidare är intervjuer tidskrävande och det kan vara svårt att få tid.³⁴ Befring skriver att metodologiska studier visar att telefonintervjuer klart kan mäta sig med personliga intervjuer, både vad gäller validitet och reliabilitet.³⁵

Klara fördelar med intervjuer är:

- ✓ möjlighet till att ställa mer komplicerade frågor än vid enkäter,
- ✓ följdfrågor kan snabbt ställas,
- ✓ inte lika stort svarsbortfall som vid enkäter,
- ✓ möjlighet att observera och tolka kroppsspråket hos respondenten.

Ovanstående nackdelar och fördelar gäller även telefonintervjuer, med undantag för:

- ✓ att möjligheten att observera och tolka kroppsspråket hos respondenten försvinner,
- ✓ att telefonintervjuer är något mindre tidskrävande än besöksintervjuer.

Eftersom endast fem bolag undersöks, och dessutom bara i transportbranschen, kan inte resultatet anses vara representativt för övriga bolag som följer RR 6:99. För det krävs en större undersökning med fler företag och branscher. Dock ger resultatet en indikation på hur verkligheten ser ut.

Liksom alla undersökningar och speciellt kvalitativa undersökningar, påverkas de av författarens personliga uppfattningar och värderingar, den så kallade personliga referensramen. I normalfallet skrivs en magisteruppsats av fler än en person vilket medför att den personliga referensramen torde få mindre effekt på uppsatsen. Då jag skriver denna uppsats ensam kan min personliga referensram ha påverkat uppsatsens resultat. Jag har försökt hålla mig så neutral och objektiv som möjligt men risken finns ändå att jag omedvetet påverkat undersökningens resultat på något sätt.

³⁴ Eriksson, L.T. & Wiedersheim-Paul, F., *Att utreda, forska och rapportera*, 1997, Liber Ekonomi, Malmö.

³⁵ Befring, Edvard, *Forskningsmetodik och statistik*, 1994, Studentlitteratur, Lund.

3. Redovisningsrådets Rekommendation RR 6:99

I detta kapitel kommer Redovisningsrådets Rekommendation RR 6:99 att återberättas. Rekommendationens innebörd och syfte är viktiga delar som kommer att tas upp. Även själva klassificeringen av leasingavtalen behandlas. Avsikten är att ge läsaren en bra bild av rekommendationen för att läsaren lättare ska kunna ta del av uppsatsens efterföljande kapitel; teori, empiri samt analys och slutsats.

3.1 Syfte med RR 6

Som tidigare nämnts ersatte RR 6 FAR:s rekommendation nr. 7. En nyhet med RR 6 var att Sverige, liksom många andra länder, valt att premiera användarnas intresse av redovisningen framför upprättarnas intresse. Det åsyftar till att leasingavtalets verkliga innebörd ska avspeglas i redovisningen och att redovisningen ska bli så rättvisande som möjligt. Redovisning efter substans går alltså före redovisning efter form.³⁶

Syftet med RR 6 och RR 6:99 är att redovisning av leasingavtal skall ske efter innebörden av leasingavtalet. Ett avtal som går att jämföras med ett avbetalningsköp ska också redovisas som ett sådant. Rekommendationen syftar till att öka jämförbarheten mellan företag med olika finansieringsformer och ge en mer rättvisande bild av ett företags verkliga ekonomiska ställning.

Intressant att notera är att RR 6:99 inte gäller på juridisk personnivå. Detta på grund av en osäkerhet beträffande de skattemässiga effekterna vid en tillämpning hos det enskilda företaget. Detta innebär att de avtal som klassificerats som finansiella oftast³⁷ blir operationella i den juridiska personens redovisning.³⁸ Även vissa olösta civilrättsliga problem har spelat en roll i beslutet att RR 6 bara gäller på koncernnivå.³⁹

3.2 Klassificeringen av leasingavtalen

Det är, som tidigare nämnts, klassificeringen av vissa leasingavtal som skiljer RR 6 och RR 6:99 mot tidigare reglering av redovisning av leasingavtal i Sverige. I punkterna 6 – 12 i rekommendationen bestäms förutsättningarna för klassificeringen av ett leasingavtal.

Avgörande för klassificeringen är avtalets ekonomiska innebörd. Fokus ligger på fördelningen av de ekonomiska riskerna och fördelarna förknippade med ägandet av leasingobjektet mellan leasetagaren och leasegivaren. Exempel på risker förknippad med ägandet är följande:

- Förlustrisker på grund av lägre kapacitetsutnyttjande än beräknat.
- Teknisk inkurans.
- Varierande avkastning på grund av förändringar i de ekonomiska förutsättningarna.⁴⁰

³⁶ Smith, Dag, 2000.

³⁷ Finansiella avtal får dock redovisas som finansiella även i den juridiska personen om viljan finns.

³⁸ Jönsson Lundmark, Birgitta, Balans nr. 8/9, 1995.

³⁹ Smith, Dag, 2000.

⁴⁰ RR 6:99 Leasingavtal.

Exempel på motsvarande ekonomiska fördelar förknippade med ägandet är följande:

- Rätten till löpande avkastning genererade av tillgången.
- Rätten till vinst orsakad av värdestegring eller realisation av restvärdet.⁴¹

Som definitionen av ett finansiellt leasingavtal avslöjar, ska de ekonomiska riskerna och fördelarna i allt väsentligt överföras från leasegivaren till leasetagaren för att leasingavtalet ska klassificeras som ett finansiellt leasingavtal. Ett avtal som inte uppfyller det klassificeras istället som ett operationellt leasingavtal.⁴²

Klassificeringen av ett avtal sker alltid vid leasingavtalets början. Dock kan parterna till leasingavtalet ändra villkoren i avtalet och i så fall ska det ses som ett nytt avtal som gäller under leasingperioden för det nya avtalet. Även en ny klassificering sker då. Mindre förändringar, exempelvis i uppskattningar av den ekonomiska livslängden eller restvärdet hos leasingobjektet, leder dock inte till en ändrad klassificering av avtalen. Viktigt att tillägga är att enligt punkt 62 i rekommendationen, får finansiella leasingavtal som slöts före 1 januari, 1997, fortsätta att redovisas som operationella leasingavtal.⁴³

Nedan avbildas första figuren i Bilaga 1 till RR 6:99. Syftet med figuren är att underlätta klassificeringen av ett leasingavtal. De viktigaste punkterna för att bedöma om de ekonomiska risker och fördelar, som är förknippade med ägandet av en tillgång, i allt väsentligt överförs till leasetagaren, är uppställda i de delfrågor som finns i figuren och som kan besvaras med ett "Ja" eller "Nej". Ett "Ja" innebär att de ekonomiska risker och fördelar som är förknippade med ägandet av en tillgång i allt väsentligt överförs till leasetagaren⁴⁴ och att leasingavtalet ska redovisas som ett finansiellt leasingavtal. Endast ifall alla svar blir "Nej" ska avtalet klassificeras som ett operationellt leasingavtal.⁴⁵ Följande kriterier behandlas i delfrågorna och är viktiga för att avgöra om de ekonomiska riskerna och fördelarna i allt väsentligt har överförts från leasegivaren till leasetagaren⁴⁶:

- Förmånlig köpoption
- Leasingperiodens täckning av leasingobjektets ekonomiska livslängd
- Storleken på nuvärdet av minimileaseavgifterna⁴⁷ vid leasingavtalets början
- Specialtillverkade leasingobjekt
- Kostnadsfördelningen vid uppsägande av leasingavtal
- Förändringar i leasingobjektets verkliga värde
- Förlängning av leasingavtal till förmånligt pris

⁴¹ RR 6:99 Leasingavtal.

⁴² RR 6:99 Leasingavtal.

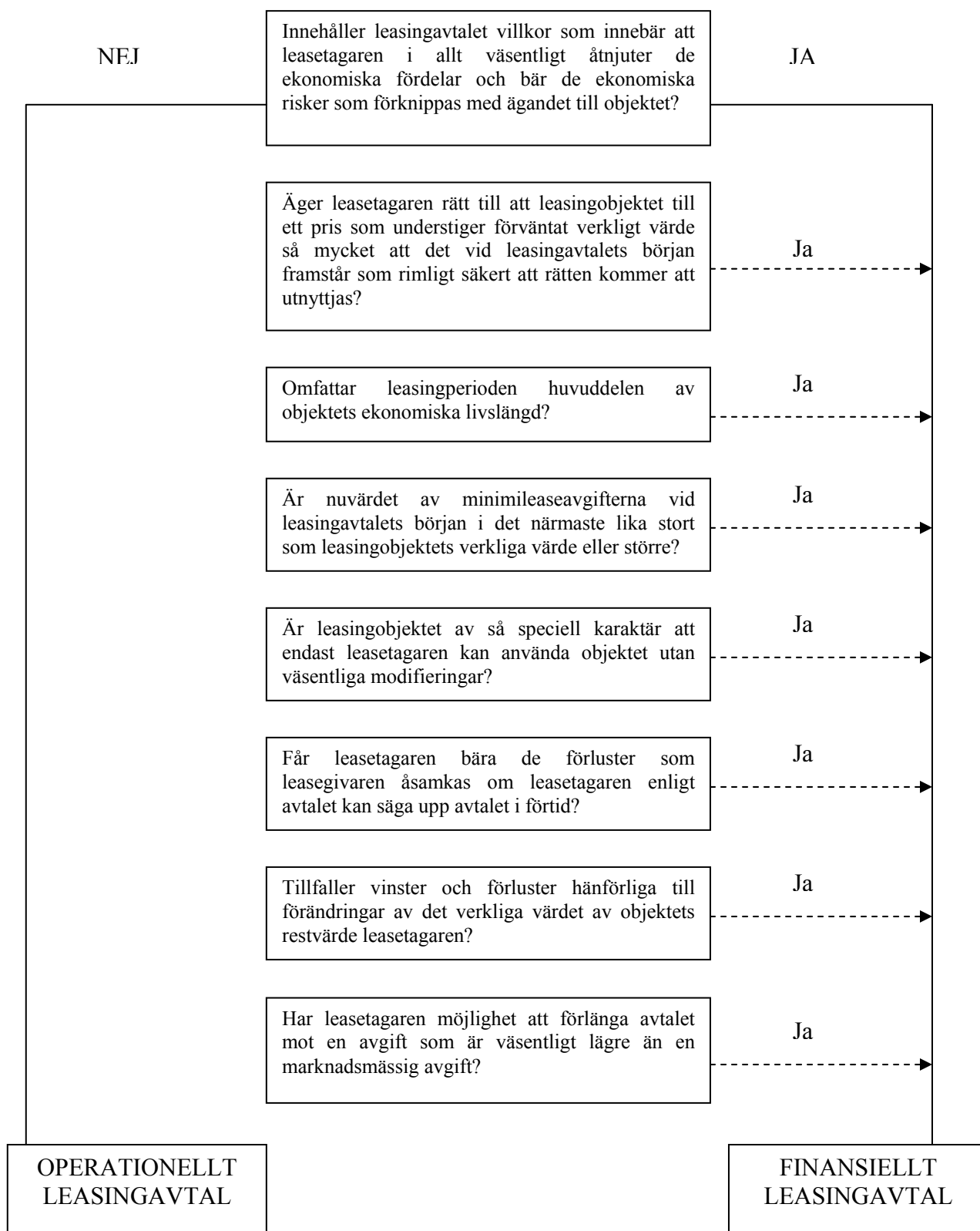
⁴³ RR 6:99 Leasingavtal.

⁴⁴ Bilaga 1, RR 6:99 Leasingavtal.

⁴⁵ Jönsson Lundmark, Birgitta, Balans nr. 8/9, 1995.

⁴⁶ Bilaga 1, RR 6:99 Leasingavtal.

⁴⁷ Med minimileaseavgifter avses ... "de betalningar, exklusive variabla avgifter, serviceutgifter och skatter, som skall erläggas av leasetagaren till leasegivaren under leasingperioden med tillägg av" ... eventuella belopp garanterade av leasetagaren (gäller endast för leasetagaren) samt eventuella restvärden garanterade av leasetagaren (gäller endast för leasegivaren). (RR 6:99 Leasingavtal)



Figur 3.2.1 Klassificering av leasingavtal.⁴⁸

⁴⁸ Bilaga 1, RR 6:99 Leasingavtal.

3.3 Redovisning av leasingavtal hos leasetagaren

Finansiella leasingavtal

Som tidigare nämnts ska en tillgång som leasas enligt ett finansiellt leasingavtal tas upp i balansräkningen och redovisas som en anläggningstillgång. De framtida leasingavgifterna som enligt avtalet ska betalas, ska redovisas som en skuld. Tillgången och skulden ska redovisas till det lägsta av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minimileaseavgifterna⁴⁹. Nuvärdet av minimileaseavgifterna beräknas med hjälp av en diskonteringsränta som utgörs av antingen en i avtalet återgiven ränta eller leasetagarens marginella låneränta.⁵⁰

Tillgången ska sedan skrivas av och tillsammans med räntekostnaderna belastar avskrivningarna resultaträkningen. Räntekostnaderna utgörs av skillnaden mellan summan av de avtalade minimileaseavgifterna och den redovisade skulden. Räntan ska sedan fördelas över löptiden på leasingavtalet.⁵¹ För att underlätta beräkningarna får räntan baseras på uppskattningar.⁵²

Operationella leasingavtal

Med undantag för avgifter för service, försäkring och underhåll ska leasingavgifterna, för ett operationellt leasingavtal, periodiseras och kostnadsförs linjärt över leasingperioden om inget annat sätt bättre återspeglar leasetagarens ekonomiska nytta över tiden. Det gäller även om betalningarna fördelas på annat sätt.⁵³

Leasetagaren ska i sin årsredovisning även lämna en del upplysningar om sina operationella leasingavtal. Exempelvis ska upplysningar lämnas om det sammanlagda beloppet av framtida minimileaseavgifter avseende ej uppsägningsbara avtal och en allmän beskrivning av leasetagarens väsentligare avtal. Dessutom ska särskilda upplysningar ges angående leasade objekt som vidareuthyrts.⁵⁴

⁴⁹ RR 6:99 Leasingavtal.

⁵⁰ Holmström, Nancy, *Redovisa rätt 2003*, 2003, Bonnier Utbildning AB, Stockholm.

⁵¹ Holmström, Nancy, 2003.

⁵² RR 6:99 Leasingavtal.

⁵³ RR 6:99 Leasingavtal.

⁵⁴ RR 6:99 Leasingavtal.

4. Teoretisk Referensram

I detta kapitel kommer tidigare forskning inom leasingområdet att redovisas. Kapitlet inleds med en genomgång av effekterna av SFAS No. 13 på den amerikanska redovisningen. Därefter följer ett flertal olika studier om orsakerna till leasing. Kapitlet avslutas sedan med några orsaker till operationell leasing.

4.1 En studie av effekterna av en leasingrekommendation

I en studie, av Imhoff och Thomas, av hur införandet av SFAS No. 13 påverkade den amerikanska redovisningen och speciellt leasetagaren, fick författarna fram att deras hypotes om att leasetagaren påverkas starkt av införandet av rekommendationen var riktig. Den mest påtagliga effekten som införandet av SFAS No. 13 gav, var enligt studien ett byte från finansiell leasing till operationell leasing. Speciellt företag med relativt mycket finansiell leasing sänkte denna mängd och ökade istället den operationella leasingen med motsvarande mängd. I något mindre skala hittades även andra effekter av den nya rekommendationen, såsom att andra finansieringsformer än leasing ökade i popularitet och användningsgrad på bekostnad av en minskning av leasing som finansieringsform. Författarna drog också slutsatsen att det var billigare för företagen att omförhandla befintliga leasingkontrakt än att finna och använda andra finansieringssätt.⁵⁵

4.2 Tidigare forskning om orsakerna till användningen av leasing

Enligt Smith och Wakeman finns det ett flertal orsaker till leasing. Några exempel är att leasingobjektet inte är specialtillverkat för leasetagaren, om leasingperioden är betydligt kortare än den ekonomiska livslängden på leasingobjektet och att leasingobjektets värde är relativt okänsligt för användning och underhåll av leasingobjektet.⁵⁶

Ang och Peterson har undersökt korrelationen mellan leasing och skuldsättning. Företag med hög skuldsättning tenderar att ha mer leasing än andra företag.⁵⁷ Smith och Wakeman tycker inte det är speciellt förvånande då hög skuldsättning ofta medför användning av andra finansieringsformer.⁵⁸ Tidigare teorier menar att leasing är ett substitut till lån men Ang och Petersons undersökning visar istället att det finns en kompletterande relation mellan lånefinansiering och leasing.⁵⁹ I en studie stärker Branson Ang och Petersons resultat. Bransons resultat visar också att lånefinansiering och leasing kompletterar varandra istället för att vara substitut.⁶⁰

⁵⁵ Imhoff & Thomas, *Journal of Accounting and Economics*, Nr. 10, 1988.

⁵⁶ Smith Jr., C.W. & Wakeman, L.M., *Determinants of Corporate Leasing Policy*, *Journal of Finance*, 40, No. 3, 1985, sid. 895–909.

⁵⁷ James Ang & Pamela Peterson, *The Leasing Puzzle*, *Journal of Finance*, 39, september 1984, sid. 1055-1065.

⁵⁸ Smith Jr., C.W. & Wakeman, L.M., *Journal of Finance*, 40, 1985.

⁵⁹ James Ang & Pamela Peterson, *Journal of Finance*, 39, 1984.

⁶⁰ Branson, Bruce C., *An Empirical Reexamination of the Leasing Puzzle*, *Quarterly Journal of Business & Economics*, Sommaren 1995, Vol. 34 Issue 3, sid. 3, 16 sidor, 6 charts.

En undersökning av Adams och Hardwick på noterade bolag i Storbritannien pekar på att det finns ett samband mellan leasing och soliditeten och samband mellan leasing och ägarstrukturen. Studien finner däremot inga argument för att leasing skulle minska ju större företaget blir.⁶¹

I en annan studie av brittiska företag visar forskarna, bland annat, att företag som använder leasing oftare har stora kapitalinvesteringar, låg soliditet och är större än de som inte leasar. Studien visar vidare att orsakerna till leasing varierar mellan företagen och speciellt mellan företag av olika storlek. För stora företag finns det ett klart samband mellan leasing, lönsamhet och soliditet. För mindre företag spelar istället tillväxtpotentialer en stor roll vid användandet av leasing. Små bolag med hög tillväxt använder oftare leasing än små bolag med lägre eller ingen tillväxt. Även verksamhetens lönsamhet har betydelse för användandet av leasing i små bolag hävdar författarna.⁶²

4.3 Tidigare forskning om orsakerna till operationell leasing

Smith och Wakeman utarbetade 1985 en teori där de hävdade att operationell leasing är vanligare bland företag som har:

- en uttalad finansiell kontraktpolicy,
- ett bonussystem som är kopplat till räntabilitet på investerat kapital samt,
- en låg soliditet.⁶³

Duke et al. utgår från Smith och Wakemans teori och finner även i sin studie en koppling mellan operationell leasing och en uttalad finansiell kontraktpolicy. Dessutom finner de en klar koppling mellan soliditeten och operationell leasing. Ju sämre soliditet ett företag har, desto större är chansen att företaget väljer operationell leasing framför finansiell. Duke et al. finner däremot inget samband mellan operationell leasing och bonussystem kopplat till räntabilitetsmått.⁶⁴ El-Gazzar et al. har dock hittat en korrelation mellan operationell leasing och bonussystem baserade på resultat efter skatt.⁶⁵ Även Ross et al. menar att operationell leasing höjer ett företags räntabilitet på totalt kapital.⁶⁶ Även senare års studier visar att företag med låg soliditet tenderar att använda operationell leasing istället för finansiell.⁶⁷

Duke et al redovisar för en undersökning där man gav företagsanalytiker och bankanställda, som arbetade med att utvärdera låneansökningar, två likadana företag. Företagen skiljde sig endast i att det första redovisade ett leasingavtal som finansiellt medan det andra företaget redovisade samma avtal som operationellt. Undersökningen resulterade i att en stor del av respondenterna föredrog företaget med den operationella klassificeringen. En mindre

⁶¹ Adams, Mike & Hardwick, Philip, *Determinants of the Leasing Decision in United Kingdom Listed Companies*, Applied Financial Economics, oktober 1998, Vol. 8, Issue 5, sid. 487–494.

⁶² Lasfer, M. Ameziane & Levis, Mario, *The Determinants of the Leasing Decision of Small and Large Companies*, European Financial Management, juli 1998, Vol. 4 Issue 2, sid. 159–174.

⁶³ Smith Jr., C.W. & Wakeman, L.M., *Journal of Finance*, 40, No. 3, 1985.

⁶⁴ Duke et al., *Firm-Specific Determinants of Off-Balance Sheet Leasing: A Test of the Smith/Wakeman Model*, *Journal of Business and Management*, vol. 8, No. 4, 2002, sid. 335–354.

⁶⁵ El-Gazzar, S.M., Lilien, S. & Pastena, V., *Accounting for Leases by Lessees*, *Journal of Accounting and Economics*, 8, 1986, sid. 217–237.

⁶⁶ Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield & Jeffrey Jaffe, *Corporate Finance*, Fourth Edition, The McGraw-Hill Companies, Inc., Chicago, 1996.

⁶⁷ Abdehl-Khalik, A.R., *The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Accounting*, Blackwell, Malden, Massachusetts, 1998.

finansiell risk och bättre lönsamhet var respondenternas argument till att föredra det andra företaget. Duke et al. menar att det tyder på att det skulle var dyrare att låna pengar för ett företag som klassificerar sina leasingavtal som finansiella jämfört med ett företag som klassificerar leasingavtalen som operationella.⁶⁸

⁶⁸ Duke et al., *Journal of Business and Management*, vol. 8, No. 4, 2002.

5. Empiri

I detta kapitel redovisas resultatet av de intervjuer som utförts. Intervjuerna kommer inte återges i sin helhet utan endast de viktigare delarna kommer att redovisas. Kapitlet inleds med en kortare företagspresentation av respektive företag som undersökts. Därefter följer sammanställningen av respondenternas svar.

5.1 Företagspresentation

5.1.1 Broströms AB

Broströms AB är en börsnoterad koncern som sysslar med tanksjöfart. Verksamheten är indelad i två delar: Huvudverksamheten utgörs av tankertransporter av produkter för kunder på olje- och kemiska industrimarknaden men Broströms AB kan också erbjuda *ship management*, *marina tjänster* och *bulklogistik*. Omsättningen var 2,6 miljarder kronor 2002 (förväntas bli 3,5 miljarder 2003) och koncernen har 1 200 anställda världen över.⁶⁹

5.1.2 Schenker AB

Schenker AB ägs av tyska Deutsche Bahn och är ett transportföretag som omsätter 9,5 miljarder kronor i Sverige. Koncernen har 4 350 anställda och 4 200 lastbärare i Sverige. Verksamhetsidén är att utveckla och producera transporter samt logistik- och informationstjänster. Schenker AB kan erbjuda landtransporter, flygfrakt, sjöfrakt och järnvägstransporter av gods.⁷⁰

5.1.3 Svenska Orient Linien AB (SOL)

SOL är en börsnoterad koncern som står inför stora förändringar. På senaste bolagsstämman⁷¹ beslutades att bolaget ska avnoteras från börsen på grund av ett bud på bolaget om att bli uppköpta. Bolaget bedriver linjesjöfart mellan Norden och Medelhavet samt mellan Norden och södra respektive västra Afrika. Linjesjöfarten baseras på fyra stycken fartyg vilka alla långtidschartras av SOL. 2002 uppgick omsättningen till 123 miljoner kronor.⁷²

5.1.4 Paltrans AB

Paltrans AB, med huvudkontor i Västerås, är sedan 1999 en dotterkoncern, ägd till 74 procent av den börsnoterade B & N Nordsjöfraktkoncernen. Verksamheten innebär dels containertransporter till sjöss på någon av Paltrans sexton fartyg men även förvaring och annan logistikservice. Paltrans AB har 45 personer anställda i Sverige. Omsättningen uppgick år 2002 till 578 miljoner kronor.⁷³

⁶⁹ www.brostroms.se, intervju med Staffan Nyström den 6/5, 2003.

⁷⁰ www.schenker.se

⁷¹ 7 maj, 2003, det vill säga dagen före min intervju.

⁷² SOL:s årsredovisning 2002, www.sollines.se, intervju med Catarina Rockstrand 8/5 2003.

⁷³ www.paltrans.se, intervju med Anders Linderberg 7/5 2003.

5.1.5 Gorthon Lines AB

Gorthon Lines AB har sitt huvudkontor i Helsingborg och har specialiserat sig på transporter av skogsprodukter i en fartygsflotta som är anpassad för dessa produkter. Lastningen sker i Skandinavien och Kanada och lossning sker i Europa och Nordamerika. 2002 var omsättningen 723 miljoner kronor.⁷⁴

5.1.6 Storleksjämförelse mellan företagen

Företag	Omsättning	Antal anställda⁷⁵
Schenker	9 600 mkr.	4 350 st.
Broströms	2 300 mkr.	1 200 st.
Gorthon Lines	723 mkr.	339 st.
Paltrans	578 mkr.	45 st.
SOL	123 mkr.	36 st.

Tabell 5.1.6 Företagen ordnade efter omsättning.⁷⁶

Som tabellen ovan visar är Schenker det i särklass största bolaget, med en omsättning drygt fyra gånger större än tvåan Broströms. Broströms har i sin tur drygt tre gånger större omsättning än Gorthon Lines och nästan fyra gånger större än Paltrans. SOL:s omsättning är den i särklass minsta. Även till antal anställda är SOL minst, tätt följt av Paltrans. Intressant att notera kan vara att Schenker har 4350 anställda i Sverige medan Broström har totalt 1000 anställda i hela världen.

5.2 Sammanställning av respondenternas svar

Den information som står under respektive företagsnamn är en sammanställning av de svar som företagets representant gav på de frågor som ställdes under intervjun. Dessutom kan det ibland ingå en viss grad av tolkning av respondentens svar.

5.2.1 Inledning

Broströms: Intervjun utfördes på Broströms kontor i Göteborg, den 6 maj 2003 och respondenten var koncerncontroller Staffan Nyström. Som koncerncontroller arbetar Staffan huvudsakligen med rapportering och koncernredovisning men även uppföljning av resultat och dylikt. Arbetet innebär tillämpning av Redovisningsrådets rekommendationer. Staffan har fått kunskaperna av RR 6:99 genom mångårig erfarenhet och tillämpning av rekommendationen i det dagliga arbetet.

⁷⁴ www.gorthonlines.com, Gorthon Lines årsredovisning 2002.

⁷⁵ För Schenker visar siffran totalt antal anställda i Sverige medan övriga företags siffror visar antalet anställda i världen.

⁷⁶ www.brostroms.se, www.schenker.se, SOL:s årsredovisning 2002, intervju med Anders Linderberg 7/5 2003, Gorthon Lines årsredovisning 2002.

Broströms hanterar över sextio båtar i sin flotta varav två är på bare-boat-charter-avtal⁷⁷ som klassificerats som finansiell leasingavtal.

Schenker: Intervjun utfördes på Schenkers kontor i Göteborg, den 7 maj och respondenterna var redovisningschef Margareta Hernehult och finanschef Lennart Wennmo. Som redovisningschef har Margareta ansvaret för att redovisningen blir korrekt och följer koncernens principer. Lennarts arbetar bland annat med finansfrågor som inte centraliserats till ägarna i Tyskland. Lennart har varit involverad i det egna leasingbolag Schenker hade tidigare och har därigenom fått stor kunskap om leasing. Numera är det i det dagliga arbetet kontakten med leasing sker. Margareta har arbetat som revisor och konsult och har därmed viss erfarenhet av dessa frågor.

Schenker leasar huvudsakligen trailers men också lastbilar, truckar, kontorsmaskiner och hemdatorer. Alla leasingavtal klassificeras som operationell leasing.

Paltrans: Telefonintervju med Anders Linderberg den 7 maj 2003. Anders är administrativ chef för Paltrans. Det innebär att han ansvarar för ekonomi, personal och IT inom Paltransgruppen. Anders är utbildad civilekonom och jurist. Han har bland annat arbetat på och dessutom ansvarat för en redovisningsbyrå. Numera är det i det dagliga arbetet som kontakten med leasing sker.

Paltrans leasar containrar. De har åtta större leasingavtal, varav sex av dem gäller containrar. Paltrans har inga operationella leasingavtal i denna sektor utan alla är klassificerade som finansiella. De leasar också bilar och kontorsapparater enligt operationella leasingavtal.

SOL: Besöksintervju den 8 maj 2003. SOL representerades av Catarina Rockstrand, Vice President Finance. Catarinas arbetsuppgifter innebär ansvar för ekonomi, finans och data. Catarina har främst fått sin kunskap om leasing genom sitt arbete.

SOL har några olika leasingavtal. Några mindre som gäller bilar och kontorsapparater, till exempel kopiatorer, och några större som gäller fartyg. För tillfället har SOL fyra stycken fartyg på leasingkontrakt. SOL:s samtliga leasingavtal är klassificerade som operationella leasingavtal.

Gorthon Lines: Den 15 maj 2003 genomfördes en telefonintervju med Anette Henriksson. Anette arbetar som Chief Financial Officer, vilket innebär att hon har ansvar för ekonomi och finans samt data och personal. Sin kunskap om leasing har hon fått genom arbetserfarenhet, revisorer och banker.

Totalt har Gorthon Lines en flotta på 14 fartyg under sin kontroll varav tre är leasade. Gorthon Lines leasar även tjänstebilar och kontorsmaskiner. Leasingavtalen med de tre fartygen är klassificerade som operationell leasing beroende på att de tecknades innan RR 6 trädde i kraft och därigenom behöver de inte ta upp dem som finansiell leasing. De anser heller inte att avtalen är riktiga finansiella leasingavtal.

⁷⁷ I rederibranschen finns främst två typer av leasingavtal, time-charter-avtal och bare-boat-charter-avtal. Time-charter innebär att man hyr båten inklusive besättning för enskild resa, kortare eller längre period, medan bare-boat-charter innebär leasing av bara båten och är oftast ett finansiellt leasingavtal där leasetagaren står för besättning och driftskostnader. Bare-boat-charter-avtal innehåller dessutom ofta en köpoption på fartyget och andemeningen är sedan att köpa fartyget.

5.2.2 Allmänna frågor om RR 6:99

Broströms: Broströms tycker inte RR 6:99 är tydlig. Istället är det erfarenheten som ger en känsla av när det är operationell respektive finansiell leasing. Det viktigaste kriteriet anser Broströms är hur de ekonomiska fördelarna respektive riskerna är fördelade. Tolkningsutrymmet som finns i rekommendationen anser Broströms inte medföra något problem.

Schenker: Schenker uppfattar RR 6:99 som relativt diffus. Även revisorerna tolkar rekommendationen olika beroende på vem man talar med och när. Speciellt de komplicerade uppläggen hamnar utanför och det är svårt att dra gränser. Rekommendationen är bitvis tydlig men den lämnar utrymme för tolkning och vid en klassificering kan tolkningen väga över åt ena eller andra hållet beroende på hur diskussionerna går. Tolkningsutrymmet kan vara ett problem och vid tveksamheter kan man troligen påverka klassificeringen då det inte finns klara riktlinjer. Det är genom erfarenheten som man reder ut det hela.

Paltrans: Paltrans ser en ambition i rekommendationen, att försöka vara så täckande som möjligt. Dock upplever användarna den inte som överdrivet enkel. En del av instruktionerna ger utrymme för tolkning, andra är tydliga. Rekommendationen kan läsas flera gånger utan att det är säkert att förståelse uppnås. Ibland kan ett antal definitioner peka åt ena hållet och en åt det andra hållet vilket skapar oro. Det är också möjligt att hitta saker som stöder två olika antaganden och att det är sällan som alla definitioner ramlar på plats samtidigt. RR 6:99 kunde alltså ha varit tydligare.

SOL: SOL anser att RR 6:99 helt klart kunde vara tydligare. Det finns gott om utrymme för tolkningar av innehållet i rekommendationen. Dock är inte det något egentligt problem. Istället bestäms en praxis och sedan bedömer man utifrån praxisen från fall till fall.

Gorthon Lines: Rekommendationen är förhållandevis tydlig men samtidigt inte helt lätt att sätta sig in i. Tolkningsutrymmet i rekommendationen anser de bara delvis vara ett problem, eftersom det även ger utrymme för egna tolkningar som är bra. Vissa affärsförhållanden är så komplicerade att de inte täcks in utan företaget måste utreda konsekvenserna själva.

5.2.3 Klassificeringen

Enhetliga principer

Broströms: Broströms har inte utformat några speciella enhetliga regler angående klassificeringen av leasingavtal förutom att de inom koncernen uttalat att de ska följa rekommendationen. Klassificeringen sker sedan utifrån en helhetsbedömning med fördelningen av de ekonomiska fördelarna respektive riskerna förknippade med leasingobjektet som viktigaste kriterie. Varje avtal klassificeras sedan enskilt av berörda personer inom koncernen i samråd med koncernredovisningsavdelningen.

Schenker: Schenker har enhetliga principer angående klassificeringen av leasingavtal, som bygger på erfarenhet och diskussion med revisorerna. Ofta finns det också en tolkningsdel men Schenker har haft diskussionerna såpass ofta och länge att de nu utan att tveka kan hävda att det antingen är finansiellt eller operationellt. För att göra det enkelt så kontrollerar Schenker att avtalet blir utformat enligt de intentioner leasetagaren och leasegivaren har.

Paltrans: Eftersom Paltrans tillhör B&N-koncernen har de tillsammans med B&N utformat enhetliga principer som de följer. För ett antal år sedan omklassificerade Paltrans en hel del av sina leasingavtal från operationell till finansiell just efter samråd med moderkoncernen. Orsaken var att det fanns fler argument som talade för finansiell leasing än mot.

SOL: Tillsammans med revisorerna har SOL utformat interna riktlinjer för hur leasingavtal ska klassificeras. SOL har alltså en intern praxis som följs.

Gorthon Lines: Gorthon Lines har inga enhetliga principer för hur klassificeringen av leasingavtal ska gå till. Istället sker en individuell bedömning av varje nytt avtal som tillkommer.

Köptionen

Broströms: Tidigare hade Broströms, förutom dagens två, ytterligare tre fartyg på bare-boat-charter-avtal men där har respektive avtals köption utnyttjats och fartygen inhandlats. Priset var enligt Broströms bedömning, lägre än marknadsvärdet. Köptionen och det förmånliga priset är ett starkt kriterie på ett finansiellt leasingavtal, anser Broströms.

Schenker: Angående rätten att köpa leasingobjektet efter leasingperiodens slut menar Lennart att det i fallen med de finansiella leasingavtalen är bättre att köpa objekten kontant då de ändå skall synas i balansräkningen. Därför har Schenker valt att inte teckna några finansiella leasingavtal.

Vid de operationella avtalen är det en del i upplägget att man skall kunna köpa ut objektet men inte vid avtalets slut utan vid optionstillfället som ligger tidigare under leasingperioden. Priset vid köptionerna, måste följa marknadsvärdet vilket revisorerna poängterar väldigt ofta. Anledningen är att det annars inte kan anses vara en risk för finansiären att Schenker inte kommer att köpa objektet, vilket leder till en finansiell klassificering av avtalet.

Paltrans: Paltrans har rätt att köpa leasingobjekten vid leasingperiodens slut. Oftast regleras detta i separata avtal och det saknas en uttalad köption i själva leasingavtalet. Priset för leasingobjektet skiljer sig mellan avtalen men blir oftast mycket lågt i förhållande till marknadsvärdet. Paltrans tycker kriteriet är ett väsentligt kriterie och att det var en de frågor som diskuterades när man klassificerade om avtalen.

SOL: I de flesta av SOL:s leasingavtal finns det en möjlighet att köpa leasingobjektet vid leasingperiodens slut. Leasingavtalen rörande bilar är vanligtvis på tre år och utformade så att restvärdet ska efterlikna marknadsvärdet. I avtalen gällande fartyg finns det istället möjlighet att köpa leasingobjekten vid flera olika tillfällen under leasingperioden. Priset enligt köptionen blir lägre ju längre man väntar vilket är naturligt då även marknadsvärdet ju blir lägre ju äldre fartyget är. SOL anser att köptionskriteriet inte är ett av de väsentligare kriterierna vid klassificeringen. Dock anser SOL att om priset enligt avtalet är så lågt att det är troligt att objektet kommer att köpas ska avtalet klassificeras som ett finansiellt leasingavtal.

Gorthon Lines: Gorthon Lines besitter rätten att köpa de fartyg som är leasade genom att de har rätten att köpa det bolag som äger respektive fartyg. Leasingavtalen blir härigenom relativt komplicerade. Om de utnyttjar köptionen bedömer de att de får betala ett pris som är lägre än marknadsvärdet. Samtidigt att det är svårt att sätta ett marknadsvärde på fartygen då de är specialtillverkade för Gorthon Lines. Gorthon Lines anser att kriteriet med

köptionen är ett av de viktigare i RR 6:99. Dock anser de att de inte har det primära ansvaret för leasingavgifterna eller fartygens framtid.

Leasingperioden kontra den ekonomiska livslängden

Broströms: Senare års tankerolyckor⁷⁸ har satt press på marknaden för oljetransporter, mot ökad säkerhet. Därför försöker Broström att sälja sina fartyg innan de är 20 år gamla, trots en avskrivningstid på 25 år. I bare-boat-charter-avtalen kan det ibland vara fråga om en leasingperiod på endast sju år. Därigenom är kriteriet på att om leasingperioden motsvarar en övervägande del av den ekonomiska livslängden ska avtalet klassificeras som finansiellt, inte ett speciellt väsentligt kriterie vid klassificering.

Schenker: För att falla under operationell leasing får inte leasingperioden täcka hela den ekonomiska livslängden. Hur mycket som täcks är olika, men generellt täcks inte den ekonomiska livslängden av leasingperioden. Vad huvuddelen av den ekonomiska livslängden egentligen innebär har diskuterats med revisorerna ett antal gånger och tillsammans med finansierarna försöker man hitta en lämplig tid för alla inblandade parter.

Paltrans: Paltrans har en stor spridning på hur leasingperioden täcker objektens ekonomiska livslängd. Till exempel fraktas ämnen som är starkt frätande och *äter upp* containrarna så att de är slut när leasingperioden är över. Andra containrar med mer konventionell last kan hålla i 20 år medan leasingperioden kanske bara är på 60 månader. Det talar istället för en operationell klassificering. Andra kriterier är därigenom viktigare i Paltrans fall. Angående uttrycket *huvuddelen av den ekonomiska livslängden* bör det vara mer än 50 procent. Bara i vissa fall tecknar Paltrans kontrakt på längre än 5 år, vilket innebär att man inte strävar efter att täcka den ekonomiska livslängden.

SOL: Total ekonomisk livslängd för de av SOL leasade fartygen är drygt 30 år. SOL räknar med att ett fartyg har mellan 2–5 år kvar i drift efter att leasingperioden har gått ut. Avtalen är normalt på sju år och fartygen är alltså inte nya när avtalen skrivs. För att klassificeras som ett finansiellt leasingavtal bör leasingperioden täcka in 75–80 procent av den kvarvarande ekonomiska livslängden, anser SOL. Eftersom det i SOL:s fall bara är fråga om 70 procent talar detta för en klassificering som operationellt leasingavtal. Det är, som tidigare nämnts, även så som avtalen klassificerats. Orsaken till att SOL satt 75–80 procent som gräns är att SFAS 13 använder 75 procent som gräns.

Gorthon Lines: Gorthon Lines räknar med att ett fartyg har en ekonomisk livslängd på trettio år medan de tre leasingkontrakten är på femton år vardera. För att täcka huvuddelen av den ekonomiska livslängden hos leasingobjektet måste minst hälften täckas. 75 procent vore ännu bättre eftersom klassificeringen då blir säkrare. Gorthon Lines strävar inte efter att täcka eller inte täcka den ekonomiska livslängden. Dock skulle 30 år bli lång tid. De tre leasingavtalen till fartygen har en något annorlunda utformning. Gorthon Lines leasar fartygen men hyr sedan ut dem till kunden SCA. Kontraktet är på 15 år och följer alltså leasingkontrakten.

Minimileaseavgifterna

Broströms: Broström gör normalt ingen beräkning av minimileaseavgifterna. Värdet som tas upp i balansräkningen är det totala investeringsbelopp som lagts ner i tillgången och det är

⁷⁸ Exempelvis olyckan med oljetankern Prestige utanför Europas atlantkust i november 2002.

den marginella låneräntan som används som diskonteringsränta. Detta är dock inget Broström bekymrar sig speciellt mycket om.

Schenker: Schenker anser att det är viktigare att bedöma avtalet som helhet vid klassificeringen än att titta på enstaka detaljer. Dock måste det bevisas, innan ett avtal är fastställt och undertecknat, att minimileaseavgifterna inte överstiger 90 procent av det verkliga värdet vid avtalets upphörande. Schenker har inte några finansiella leasingavtal alls förutom några äldre avtal som skulle kunna klassificeras som finansiella. Men de har räknat på dem och att klassificera om dem som finansiella och redovisa dem i balansräkningen, skulle ge ett mycket ofördelaktigt skattemässigt värde. Eftersom avtalen är äldre och restvärdet relativt lågt har klassificeringen av avtalen inte ändrats, vilket revisorerna accepterat genom undantagspunkten i rekommendationen. Alla nya leasingavtal som tecknas är operationella leasingavtal. Schenker anser att enda anledning till att ha finansiell leasing idag är att man inte har möjligheten att låna av banken och den situationen är inte aktuell idag.

Paltrans: Paltrans räknar indirekt på minimileaseavgifterna. De begär in uppgifter om restvärden från finansbolagen som de sammanställer och redovisar. Beräkningen sker i en form av nuvärdesberäkning utifrån en ränta som finns angiven i kontraktet.

SOL: När minimileaseavgifter beräknas används en schablonberäkning. Beroende på avtalets utformning varierar diskonteringsräntan. Oftast använder dock SOL sin marginella låneränta som diskonteringsränta. I dagsläget görs inga beräkningar eftersom inga *bare-boat-charter-avtal*⁷⁹ finns just nu.

Gorthon Lines: Eftersom avtalen klassificerats som operationella behöver Gorthon Lines inte räkna på minimileaseavgifter. Dock har de gjort en fiktiv beräkning då de följde mallen RR 6:99 bilaga. Diskonteringsräntan som använts var den marginella låneräntan.

Specialtillverkade leasingobjekt

Broströms: De fartyg som Broströms leasar är specialtillverkade för dem. Ett av Broströms dotterbolag leasar containrar som även de är specialtillverkade för Broström.

Schenker: De objekt som Schenker leasar är till viss del specialtillverkade för dem. I de nyare kontrakten har leasegivaren möjlighet att byta ut ett leasingobjekt, mot ett annat, i förtid om de skulle få ett bra pris på marknaden för objektet. Därför är de i dagsläget ganska standardiserade.

Paltrans: Mer än huvuddelen av leasingobjekten är specialtillverkade för Paltrans. Ibland är det frågan om en renodlad specialtillverkning för exempelvis en kund, ofta också i samråd med kunden.

SOL: Inga av de objekt som SOL leasar är specialtillverkade för SOL, utan de är i standardutförande.

⁷⁹ Bare-boat-charter innebär leasing av enbart båten och är oftast ett finansiellt leasingavtal där leasetagaren oftast står för besättning och driftskostnader.

Gorthon Lines: De tre fartygen är specialtillverkade för Gorthon Lines och kunden SCA med ett lastnings- och förvaringssystem för pappersrullar. Fartygen går att göras om till att ta konventionell last men det kräver investeringar.

Uppsägning av leasingavtal

Broströms: Om ett bare-boat-charter-avtal sägs upp i förväg så är det normalt reglerat i avtalen att Broström ska stå för alla finansiella kostnader vilket Broströms inte kan undkomma.

Schenker: Schenker har sagt upp finansiella leasingavtal och då får leasetagaren betala så pass mycket att det blir en förtjänst för leasegivaren. Eftersom det inte förekommit uppsägning av operationella leasingavtal i koncernen vet inte intervjupersonerna riktigt vad som gäller vid uppsägning av sådana. Det finns dock inga klausuler i avtalet som reglerar villkoren om leasetagaren skulle välja att lösa avtalet i förtid. Orsaken är att det inte får finnas någon paragraf om innebörden av förtida uppsägning eftersom det då kan betraktas som avbetalningskontrakt.

Paltrans: Att ett avtal sägs upp är ovanligt. Oftast får leasetagaren stå för leasegivarens kostnader eftersom det är så specialiserade leasingobjekt. Det är också reglerat i avtalen.

SOL: Om ett avtal sägs upp i förväg står det i leasingavtalets klausuler vem som ska stå för leasegivarens kostnader, vilket varierar från avtal till avtal.

Gorthon Lines: Om ett av leasingavtalen skulle sägas upp så ska Gorthon Lines stå för leasegivarens kostnader.

Förändringar i leasingobjektets verkliga värde

Broströms: Vid bare-boat-charter-avtal har Broströms kontroll över tillgången och står för både förmånen och risken för förändringar i det verkliga värdet. Broströms har därigenom även rätt att sälja tillgången.

Schenker: Som leasetagare sitter Schenker inte på någon risk, utan leasegivaren har uteslutande risken. Om det verkliga värdet går ner till att vara lägre än restvärdet får leasegivaren ta den förlusten.

Paltrans: Om det leasade objektets värde förändras, vid ett finansiellt leasingavtal, är det Paltrans som får ta del av det vid en försäljning. Eftersom Paltrans nästan alltid kommer att köpa objekten får leasegivaren ingen del i det men har inte heller någon risk.

SOL: Det är SOL som kan tillgodoräkna sig eller tvingas ta emot en förändring i leasingobjektets verkliga värde.

Gorthon Lines: Anette uppger att det är Gorthon Lines som kan tillgodoräkna sig eller tvingas ta emot en förändring i leasingobjektets verkliga värde. Gorthon Lines har också rätt att sälja fartygen men kan inte det så länge SCA är inblandade.

Förlängning av leasingavtal

Broströms: En förlängning av ett bare-boat-charter-avtal bygger på det restvärde som tillgången har och då restvärdet sannolikt är lägre än marknadsvärdet blir även de nya avgifterna lägre än vad motsvarande marknadsmässiga avgifter skulle vara.

Schenker: Schenker har aldrig förlängt ett operationellt avtal. Vid ett operationellt avtal är det så liten del av ingångsvärdet kvar eftersom optionerna ligger på 25 procent av ingångsvärdet och skulle man på något sätt komma över objekten efter hela perioden så ligger priset ofta på 14-15 procent av värdet.

Paltrans: Vid en förlängning av de finansiella avtalen, kommer Paltrans få betala en väsentligt lägre avgift än vad en marknadsmässig avgift skulle vara. Normalt förlänger Paltrans inte leasingavtalen, men det har hänt vid något enstaka tillfälle.

SOL: Skulle ett leasingavtal förlängas är de nya avgifter som SOL kommer att betala troligtvis rabatterade. En förlängning av ett leasingavtal är dock relativt ovanligt.

Gorthon Lines: En förlängning av avtalen medför förmodligen att Gorthon Lines skulle behöva betala betydligt lägre avgifter än marknadsmässiga.

5.2.4 Ingående av avtal:

Mål/syften med leasing

Broströms: Broströms ser leasing som en viss form av finansiellt upplägg. Upplägget brukar vara att varvet som bygger fartyget eller ett finansiellt institut i form av exempelvis en bank, som inte är Broströms normala bank, finansierar bygget eller backar upp varvet.

Schenker: Vid ingåendet av ett avtal är mycket beroende av finansiären och den finansiella ställningen. Det är sedan företagsledningens beslut och ibland har de styrt mot en ren balansräkning utan så mycket i. Att utnyttja någon annans balansräkning, som man gör när man har operationella leasingavtal, skall kosta. Därför får man också acceptera att en operationell leasing skall kosta mer eftersom man säljer ut risken i jämförelse med ett finansiellt leasingavtal. En annan aspekt är att ta hänsyn till nyckeltalen i balansräkningen. Kan de förbättras är det ingen nackdel.

Paltrans: Paltrans mål med att ingå ett leasingavtal är att finna en finansieringsform som passar objektet. Om det är svårt att låna pengar för att köpa är leasing ett alternativ. För leasingobjekten i de operationella avtalen står Paltrans inte för servicen. För containrarna i de finansiella avtalen, har man verkstäder som reparerar om det hänt något.

SOL: En av anledningarna till att SOL använder sig av leasing är att de inte vill ta upp tillgången i sin balansräkning eftersom det påverkar nyckeltalen. En annan anledning kan vara att man helt enkelt inte vill köpa tillgången.

Gorthon Lines: Gorthon Lines syften med exempelvis billeasingen är oftast att de tjänar lite på avtalen. När det gäller större leasingavtal är det ofta hela affären som styr, till exempel som vid SCA.

Föredras viss leasingform?

Broströms: Broströms föredrar inte finansiell leasing framför operationell leasing eller tvärtom. Det viktigaste för Broström är att få till en vettig finansiering och uppnå önskvärd kontroll över tillgången, därefter tas de redovisningsmässiga konsekvenserna av avtalet. I viss mån vill Broströms undvika finansiell leasing men som sagt, det är inte det viktigaste.

Schenker: Schenker föredrar operationella leasingavtal. Förutom de skäl som nämnts tidigare kan det också vara en fördel att slippa ta upp det som en investering i investeringsbudgeten. Dock är det mer än bara leasingobjektet man tar hänsyn till. Ofta kombineras leasingavtalen med serviceavtal och avtal som reglerar vem som står för olika saker och risker. Till exempel innebär en leasing av en lastbil eller en truck inte bara leasing av fordonet utan även service. Fördelen är att de inte behöver ha egen servicepersonal eller verkstad vilket sänker kostnaderna ganska väsentligt. Schenker ser ofta till hela leasingupplägget vilket leder till att det bli mer operationellt än rent finansiellt när man väger ihop det.

Paltrans: Sedan omklassificeringen för ett par år sedan tecknar Paltrans bara finansiella avtal för objekt som härrör basverksamheterna. För övriga objekt använder de standardavtal.

SOL: SOL föredrar inte en leasingform framför den andra utan att det avgörs ifrån fall till fall.

Gorthon Lines: Gorthon Lines föredrar inte finansiell leasing framför operationell eller tvärtom. Dock anser de att finansiella leasingavtal kräver mer hantering i form av beräkningar än operationella men det är nog en vanesak. Gorthon Lines har heller inget mål att teckna finansiella eller operationell leasingavtal.

Hänsyn för redovisningsmässiga effekter

Broströms: Broströms tycker det skulle vara önskvärt att ha ett upplägg och innehåll som vid ett finansiellt leasingavtal men slippa konsolidera det och ta upp tillgången i balansräkningen men samtidigt är det ju inte möjligt eftersom Broströms är börsnoterat och strikt måste följa Redovisningsrådets rekommendationer. Någon större hänsyn till de redovisningsmässiga effekterna kan därigenom inte tas.

Schenker: Schenker har som tidigare nämnts valt bort finansiell leasing och väljer endast operationella leasingavtal. Den redovisningsmässiga aspekten är en viktig synpunkt vid valet av leasingform.

Paltrans: De kommersiella skälen väger tyngre än de redovisningsmässiga effekterna av ett avtal. Det kan nämligen vara svårt att hitta rätt finansiär men att finna rätt leverantör kan vara ännu svårare.

SOL: Vid utformandet av ett leasingavtal är innebörden viktigare än de redovisningsmässiga konsekvenserna, men SOL anser att de redovisningsmässiga konsekvenserna ändå har betydelse.

Gorthon Lines: Vid tecknandet av leasingavtal tas hänsyn till den kommande klassificeringen och de redovisningsmässiga effekterna. Det ingår som en del i processen och framförallt funderar man på hur nyckeltalen kommer att påverkas. Det är sedan styrelsens

beslut att värdera vad som är viktigast. Ett fartygsköp respektive fartygsleasing är oftast en stor affär och styrelsen vill ha alla möjligheter och fakta som finns.

Företagets ekonomiska situation

Broströms: Broströms har vissa av styrelsen fastlagda finansiella mål, exempelvis vill de inte ha en soliditet som är sämre än 30 procent. Dessa mål kan påverka Broströms val av finansiering.

Schenker: Schenkers ekonomiska situation påverkar vilka avtal som ingås. Finansiell leasing handlar till stor del om att slippa gå till banken. Man har en säkerhet från början och kan hitta en finansiering utan behöva pant eller andra säkerheter. Operationell leasing är ett sätt för företag, framförallt när det gäller större objekt, att utnyttja någon annans balansräkning för att slippa blåsa upp den egna. Schenker har möjlighet att välja den leasingform som passar och egentligen är det strategiska beslut det handlar om.

Paltrans: Om Paltrans skulle få en ansträngd ekonomi skulle de bli försiktigare men skulle förmodligen inte ändra uppfattning och klassificera avtalen på ett annat sätt på grund av det.

SOL: Företagets ekonomiska situation har betydelse för vilka avtal som ingås.

Gorthon Lines: Företagets ekonomiska situation påverkar vilka avtal som tecknas. Vid en stark kassa föredras förmodligen ett köp av fartyget istället för att leasa. Likadant resonerar man vid goda resultat för att kunna tillgodoräkna sig avskrivningarna.

6 Analys

I föreliggande kapitel diskuteras och analyseras uppsatsen resultat. Hänsyn tas till den teoretiska referensram som framställts i kapitel tre och fyra. Avslutningsvis görs en bedömning av varje företag.

6.1 Rekommendationens tydlighet och tolkningsutrymme

Fyra av fem respondenter tycker att RR 6:99 generellt är otydlig. En respondent sa:⁸⁰ ”Som den är nu kan man läsa den flera gånger men det är inte säkert att man förstått den ändå.”

Några av respondenterna uttryckte att de tycker rekommendationen bitvis är tydlig men att de saknar andra delar vilket gör att det går att få det åt det hållet man vill beroende på hur man diskuterar. Det borde vara oroväckande för Redovisningsrådet att tolkningsutrymmet utnyttjas till det som gynnar företaget bäst. Påståendet förstärks också av att respondenterna antyder att även revisorer inte är på det klara med rekommendationen. En av respondenterna säger angående olika revisorers tolkning av rekommendationen:⁸¹ ”Man får olika tolkningar beroende på vem och när man talar med dem”.

Att rekommendationen tvingar fram tolkningar av innehållet råder ingen tvekan om då samtliga respondenter medger detta. Huruvida tolkningsutrymmet medför problem råder det dock större oenighet om. Några respondenter menar att man bestämmer sig för en viss tolkning och praxis och sedan följer man den. Andra respondenter anser att tolkningsutrymmet istället är ett problem som skapar osäkerhet. En respondent uttrycker att det går att⁸² ”hitta saker som stöder två olika antaganden.”

Men uppfyller verkligen rekommendationen sitt syfte att användarnas intresse av redovisningen ska gå före upprättarnas intresse? När rekommendationen uppfattas som så otydlig som respondenternas svar antyder och tolkningsutrymmet medger en klassificering som gynnar leasetagaren, avspeglas inte längre leasingavtalets verkliga innebörd i redovisningen. Det leder till att målet med att öka jämförbarheten mellan företag med olika finansieringsformer och avsikten med att ge en mer rättvisande bild av ett företags ekonomiska ställning inte uppnås.

6.2 Klassificeringen

Enhetliga principer

Schenker, Paltrans och SOL uppger att de utformat en intern praxis angående klassificeringen av leasingavtal. Det gemensamma för Broströms och Gorthon Lines, är att de båda har tämligen få leasingavtal, två respektive tre leasingavtal var. Avtalen är istället stora till belopp eftersom de gäller leasing av fartyg. Själva klassificeringen behöver endast ske vid ett tillfälle

⁸⁰ Intervju med Paltrans.

⁸¹ Intervju med Schenker.

⁸² Intervju med Paltrans.

och då det rör sig om så få avtal, öppnar sig möjligheten till en mer individuell bedömning av varje avtal. Enligt detta resonemang borde även SOL med fyra leasingavtal, passa in under denna kategori. SOL uppger dock att de utarbetat interna riktlinjer för klassificering vilket till exempel kan bero på mer erfarenhet av leasing från tidigare affärer eller på att kulturen inom företaget kräver genomarbetade procedurer. Någonstans går också gränsen mellan att ha och att inte ha interna riktlinjer. I det här fallet verkar det som att gränsen går vid just fyra leasingavtal.

Köption

Broströms, Schenker, Paltrans och Gorthon Lines antyder alla att om leasingavtalet innehåller en förmånlig köption eller inte, är ett väsentligt kriterie för klassificeringen av avtalet. En anledning till detta kan vara att köptionskriteriet uppmärksammas ganska tydligt i rekommendationen. Exempelvis behandlar första detaljfrågan i Bilaga 1 detta kriterie.⁸³ Varför SOL är av en annan åsikt förblir ovisst då respondenten inte svarat på följdfrågorna som skickats.

Köptionens pris

Schenker är undantaget från de andra respondenterna, som säger sig normalt få betala ett lägre pris än marknadsvärdet om de utnyttjar köptionen. Schenker hävdar istället att de måste se till att optionspriset följer marknadsvärdet annars kan de inte behålla sin operationella klassificering av avtalen. Anmärkningsvärt i sammanhanget är SOL:s och Gorthon Lines klassificering av avtalen som operationella leasingavtal. Gorthon Lines hävdar att avtalen tecknades före införandet av den första RR 6 och därmed behöver avtalen inte innefattas av reglerna i rekommendationen angående finansiella leasingavtal. SOL:s klassificering förblir dock lite märklig vilket också överensstämmer med åsikten om att köptionskriteriet inte skulle vara ett av de väsentligare kriterierna. Möjligtvis kan SOL hävda att optionspriset inte är så lågt att det är troligt att de kommer utnyttja optionen som förutsättningarna i rekommendationen säger.

Leasingperioden kontra den ekonomiska livslängden

Broströms och Paltrans antyder att leasingperiodens täckning av den ekonomiska livslängden är ett mindre viktigt kriterie för dem. Orsaken ligger troligtvis i deras företagsspecifika verksamhet. Beroende på vilken last som fraktas håller vissa av Paltrans containrar endast i ett par år medan andra håller i upp till 20 år.

Angående vad *huvuddelen*⁸⁴ av den ekonomiska livslängden innebär anser respondenterna att det bör röra sig om åtminstone 75 procent för att klassificeringen ska vara säker. SOL tycker att 75 – 80 procent är önskvärt och medger att de själva har 70 procents täckning vilket enligt deras resonemang gör att de håller sig på rätt sida gränsen för sin klassificering. Respondenterna verkar också vara medvetna om att i SFAS No. 13 återges 75 procent som en gräns och som en av respondenterna uttrycker det.⁸⁵ ”Man sneglar givetvis däråt”. I det här fallet skulle ett *hårt* gränsdragningskriterie, som 75-procentsgränsen i SFAS No. 13, hindra en alltför vid tolkning av vad *huvuddelen* innebär.

⁸³ Se exempelvis figur 3.2.1

⁸⁴ Se delfråga 2 i Bilaga 1 till RR 6:99 (figur 3.2.1).

⁸⁵ Intervju med SOL.

Minimileaseavgifterna

Rekommendationen anger att det är det lägsta av nuvärdet av minimileaseavgifterna och det verkliga värdet som ska tas upp i balansräkningen.⁸⁶ Resultatet visar att respondenterna generellt inte fäster någon större uppmärksamhet kring beräkning av minimileaseavgifterna. En av anledningarna till det är att endast Broströms och Paltrans måste ta upp leasingobjekten i balansräkningen. Deras svar tyder på att praxis har utvecklat en annan metod än rekommendationen föreslår. Men det är nödvändigtvis inte till en nackdel för användarna av redovisningen eller för den rättvisande bilden. Det viktiga är att det inte skiljer sig allt för mycket mellan företagens tillvägagångssätt. Är så fallet försämrar genast jämförbarheten mellan företagen och rekommendationens syfte uppfylls inte.

Specialtillverkade leasingobjekt

Broströms och Paltrans leasar specialtillverkade objekt medan Schenker och SOL säger sig inte ha någon större specialtillverkning. Återigen utmärker sig Gorthon Lines svar i och med att de uppger att fartygen är specialtillverkade. Gorthon Lines kan dock åter hänvisa till undantagspunkten i rekommendationen, för avtal tecknade innan rekommendationen trädde i kraft.

Uppsägning av leasingavtal

Samtliga respondenter, med undantag för Schenker, angav att det vanligtvis var de, det vill säga leasetagaren, som skulle stå för leasegivarens kostnader. Schenker har ingen erfarenhet från uppsägning av operationella leasingavtal och saknar också en klar reglering om tillvägagångssätt om en uppsägning skulle bli aktuell. SOL uppger att det varierar från avtal till avtal vem som står för kostnaderna. Det är återigen ett gränsfall om deras klassificering är rätt, då RR 6:99 säger att om leasetagaren får stå för leasegivarens kostnader är det ett finansiellt leasingavtal⁸⁷. Om det är fråga om en klar majoritet av avtalen där de slipper betala är klassificering rätt men om det inte är fallet är klassificeringen istället klart tveksam.

Förändringar i leasingobjektets verkliga värde

Med undantag för SOL och Gorthon Lines stämmer riskbäraren in på respondenternas klassificering av leasingavtalen. SOL och Gorthon Lines säger sig kunna ta del av eller tvingas stå ut med en förändring i objektets verkliga värde. Det stämmer mindre väl överens med delfråga sex i Bilaga 1 till RR 6:99.⁸⁸ Enligt RR 6:99 tyder bärandet av risken för förändring i leasingobjektets verkliga värde, på att avtalet ska klassificeras som ett finansiellt leasingavtal vilket varken SOL eller Gorthon Lines gör. Gorthon Lines kan, som vanligt, hänvisa till undantagspunkten i rekommendationen medan SOL får svårare att försvara sin klassificering.

⁸⁶ RR 6:99 Leasingavtal

⁸⁷ Se delfråga 5 i figur 3.2.1.

⁸⁸ Se figur 3.2.1.

Förlängning av leasingavtal

Samtliga respondenter menar att en förlängning av ett leasingavtal inte är speciellt vanligt. Alla respondenter är också överens om att de skulle få rabatterade leasingavgifter vid en förlängning av ett avtal. Till och med Schenker gör en antydning till att avgifterna förmodligen skulle bli lägre än jämförbara marknadsmässiga avgifter vid en förlängning. I rekommendationen, bilaga 1, delfråga 7, utläses att om möjlighet finns till att förlänga avtalet till ett pris lägre än marknadsvärdet ska avtalet klassificeras som finansiellt. Det gör att både Schenkers och SOL:s klassificering tenderar att bli felaktig om en rabatterad förlängningsmöjlighet finns (även Gorthon Lines klassificering blir felaktig om det inte vore för undantagspunkten i rekommendationen).

6.3 Ingående av avtal

Mål/syften med leasing

Broströms, Schenker och Paltrans ser främst leasing som en finansieringsform. SOL:s huvudmål är att de inte vill ta upp tillgången i balansräkningen eftersom det påverkar nyckeltalen. Gorthon Lines syfte med leasing är att tjäna något på det. Respondenterna antyder också att leasing kan vara mer än en finansieringsform. Schenker uppger att de leasar inte bara truckar utan även service. Det gör att de slipper ha en egen truckverkstad som kostar pengar.

Föredras viss leasingform?

Den tidigare forskningen tyder på en koppling mellan operationell leasing och en uttalad finansiell kontraktspolicy och soliditeten. Ju sämre soliditet ett företag har, desto större är chansen att företaget väljer operationell leasing framför finansiell.⁸⁹

Broströms, SOL och Gorthon Lines säger sig inte föredra en leasingform framför den andra. Från SOL:s sida är det ett mycket märkligt uttalande då man uppger att ett av målen med leasing är att man inte vill ta upp de leasade objekten i balansräkningen eftersom det försämrar nyckeltalen. Vill man leasa och samtidigt ha opåverkade nyckeltal är operationell leasing, som bekant, enda alternativet vilket SOL också har.

Något klart stöd till den tidigare forskningens resultat hittar jag inte i respondenternas svar.

Hänsyn till redovisningsmässiga effekter

Broströms och Paltrans är de som bekymrar sig minst för de redovisningsmässiga effekterna av ett leasingavtal. Det förefaller naturligt då de också klassificerat avtalen som finansiella vilket medför att deras nyckeltal påverkas. De tre andra respondenterna säger att innehållet i avtalen är viktigare än de redovisningsmässiga effekterna men att effekterna ändå har stor betydelse. Detta stärker den tidigare forskningen som hävdar att det finns klara kopplingar mellan leasing och olika nyckeltal, som soliditet och skuldsättningsgrad.⁹⁰

⁸⁹ Duke et al., Journal of Business and Management, vol. 8, No. 4, 2002, Abdehl-Khalik, A.R, 1998.

⁹⁰ Se stycke 4.2.

Företagets ekonomiska situation

Inte helt oväntat anser samtliga respondenter att företagets ekonomiska situation påverkar valet av vilka avtal som sluts. Betoningen och reaktionerna på frågan är dock olika. SOL reagerar lite kraftfullare, när de säger⁹¹ ”*det har betydelse*”, medan övriga respondenter framhäver mer spekulativa tankar om betydelsen. Det kan tyda på att SOL har en ansträngd ekonomi. Företaget är i särklass minst och bolagsstämman har, som tidigare nämnts, beslutat att avnotera företaget från börsen på grund av ett bud på företaget. Enligt SOL:s årsredovisning för år 2002, har bolaget en soliditet på 41 procent och ett resultat på –10 miljoner kronor. Detta förstärker bilden av att en finansiell klassificering är mycket önskad av SOL då det skulle försämra, den i nuläget hyggliga, soliditeten.

6.4 Bedömning av respektive företag

6.4.1 Broströms

Broströms verkar vara säkra på hur klassificeringen ska gå till och vad som anses vara finansiellt. Trots att de inte har utformat några enhetliga principer finns inga incitament på en felaktig klassificering. Broströms har insett att det inte går att undvika en finansiell klassificering om de vill få med de villkor som är önskvärda i leasingavtalen.

6.4.2 Schenker

Schenker är ett företag med stor erfarenhet av leasing. Att klassificera leasingavtalen som operationella och se till att inte korsa gränsen mot den finansiella medför inga större svårigheter för ett företag med Schenkers storlek och erfarenhet.

Schenker ser heller inga direkta fördelar med finansiell leasing. Citat som stärker detta påstående är:⁹² ”*Enda anledningen till att använda sig av finansiell leasing är att man slipper gå till banken*” och ”*bättre att köpa objekten kontant då de ändå skall synas i balansräkningen.*” Schenker är ett stort och starkt företag som har möjligheter att låna pengar på banken vid behov. Denna möjlighet har inte alla och är en starkt bidragande orsak till att Schenker inte använder sig av finansiell leasing. Ang och Peterson hävdar att det finns en kompletterande relation mellan lånefinansiering och leasing.⁹³ Det kan möjligtvis även Schenkers förutsättningar och mål med leasing vara en bekräftelse på.

6.4.3 Paltrans

Som dotterbolag till en stor koncern verkar Paltrans leva ett relativt tryggt liv. De behöver inte bekymra sig för dåliga nyckeltal med en så stark moder som B&N Nordsjöfrakt. Paltrans är också en av de respondenter som verkar ha en klar och utarbetad ide om hur leasing ska handhas redovisningsmässigt.

⁹¹ Intervju med SOL.

⁹² Intervju med Schenker.

⁹³ James Ang & Pamela Peterson, *Journal of Finance*, 39, 1984.

6.4.4 Gorthon Lines

Gorthon Lines har operationell klassificering på sina leasingavtal. Om det inte vore för att avtalen tecknades innan RR 6 och RR 6:99 trädde i kraft skulle avtalen istället klassificeras som finansiell leasing på basis av bland annat följande punkter:

- Avtalen innehåller en förmånlig köpoption
- Leasingobjekten är specialtillverkade
- Gorthon Lines kan tillgodoräkna sig förändringar i leasingobjektets verkliga värde.

6.4.5 Svenska Orient Linien

Eftersom SOL inte svarat på de följdfrågor som uppstod vid sammanställningen av resultatet och inte heller utnyttjat möjligheten till att komplettera och godkänna sina svar finns det risk för att respondenten missuppfattat någon fråga eller feltolkats i sammanställningen av empirin. Utifrån den fakta som finns kan man dock utläsa att SOL ligger farligt nära gränsen vid många av de kriterier som rekommendationen behandlar.

7. Slutdiskussion

I detta kapitel återfinns de slutsatser och reflektioner som dragits under uppsatsens gång. Kapitlet avslutas med några förslag på vidare forskning inom leasingområdet.

7.1 Slutsatser och reflektioner

Då undersökningen bara innefattar fem bolag ifrån transportbranschen kan, som tidigare nämnts, inga slutsatser dras som är generellt applicerbara på hela transportbranschen eller på företag i andra branscher. Dock går det att utläsa vissa mönster och tendenser i resultaten av undersökningen. De slutsatser och reflektioner som undersökningen har genererat följer nedan.

Rekommendationen följs till största delen av de undersökta företagen. Ett litet frågetecken sätts för SOL:s resonemang och klassificering av sina avtal. Frågetecknet baseras på de svar som SOL angivit vid intervjun och sedan inte kompletterat på något sätt som de andra respondenterna gjort.

RR 6:99 verkar vara en tämligen otydlig och oklar rekommendation. Respondenternas svar visar också att bitvis tolkas rekommendationen olika och godtyckligt av användarna. Även revisorerna verkar osäkra på hur den ska tolkas. Rekommendationens syfte tenderar genom de fria tolkningarna av innebörden, att inte uppfyllas. Det gör att rekommendationens verkan kan ifrågasättas.

En tanke som burits med under uppsatsens gång är att avtalen i många fall utformas så att de klassificeras på ett för leasetagaren önskvärt sätt. Utifrån undersökningens resultat är det inte möjligt att bedöma omfattningen av det tillvägagångssättet. Dock kan man från vissa respondenter utläsa att det ibland förekommer. Schenker uttryckte under intervjun att de sa till leasegivaren vad som skulle stå i leasingavtalet. Detta ändrade sedan respondenten, när de fick möjligheten att komplettera sina svar, till att de istället kontrollerar att avtalen utformas på ett för båda parter önskvärt sätt. Min tolkning är att Schenker sitter i en sådan situation att de har makt nog att bestämma innehållet i avtalen. En sådan maktsituation är förknippad med storlek och stark ekonomisk ställning, vilket Schenker har.

Undersökningens resultat tyder på att om ett företag har enhetliga principer eller inte är beroende av hur mycket leasing företaget har och har erfarenhet av. Vid få avtal är chansen mindre till att enhetliga principer finns utarbetade medan många avtal istället ökar chansen till att företaget ser nödvändigheten till en intern praxis av klassificeringen av leasingavtalen.

En slutsats som kan dras är att olika kriterier är olika viktiga för olika respondenter. Det verkar bero på respektive företags individuella förutsättningar. I till exempel Paltrans fall, med containrar som håller i allt mellan ett par till 20 år beroende på vad som fraktas i dem, är kriteriet om leasingperiodens täckning av leasingobjektets ekonomiska livslängd betydligt mindre väsentligt än det är för Schenker, med jämförbara trailers. Det kan också vara så enkelt att det är personens, som svarar på frågorna, personliga uppfattning som avspeglas i svaren.

Något klart stöd till den tidigare forskningen inom leasingområdet kan jag inte finna. Möjligtvis kan Schenker bekräfta Angs och Petersons teori om att det finns en kompletterande relation mellan lånefinansiering och leasing⁹⁴ i och med Schenkers goda ekonomiska ställning och Schenkers uttalande om att de föredrar operationell leasing. Men det finns egentligen inget klart bevis för att så är fallet.

7.2 Avslutning

Låt oss leka med tanken att ett företag, av relativt liten storlek och med begränsade förutsättningar, drar fördel av det tolkningsutrymme som rekommendationen lämnar och tänjer gränserna så mycket att rekommendationens syfte åsidosätts. Företagets soliditet på 45 procent borde i själva verket vara betydligt lägre eftersom företagets tre leasade fartyg ska tas upp i balansräkningen på både tillgångs- och skuldsidan. I och med att så inte är fallet framstår företaget, vid en granskning, som ett *bättre* företag än vad det i själva verket är. En granskning av fotnoterna i årsredovisningen ska visa att det finns leasingavtal. Men liksom resultatet i undersökningen med de två likadana företagen⁹⁵ visar, där en stor del av respondenterna föredrog företaget med den operationella klassificeringen, tror jag att det upplevs som *bättre* när leasingobjekten inte är upptagna i balansräkningen. Det gör att den verkliga innebörden av leasingavtalen förbises och därmed störs jämförbarheten mellan företag med olika finansieringsformer. Rekommendationens syfte uppfylls därigenom inte.

Hur uppnås en bättre rekommendation? Som tidigare nämnts skulle ett infogande av *hårda* gränsdragningskriterier stoppa de vidlyftiga tolkningar som respondenterna syftar på när de säger⁹⁶ *”det går att få det dit man vill”* och liknande fraser. Det skulle bidra till ett bättre efterföljande av RR 6:99 men frågan är om det är tillräckligt?

7.3 Förslag till vidare forskning

Härunder följer några förslag som har uppstått ur tankar och funderingar under uppsatsens gång och som kanske kan ge uppslag till vidare forskning inom leasingområdet.

- En misstanke som uppstått är att företag med dålig soliditet eller hög skuldsättningsgrad i högre grad väljer att utnyttja möjligheten till att utforma leasingavtalen till operationella. Ett förslag till vidare forskning är att undersöka just sådana företag som har klarare motiv till att utnyttja möjligheten än de transportföretag som undersökts i denna uppsats.
- Ett annat förslag är att undersöka företag med bara operationell leasing för att se om det kan finnas företag som försöker tänja gränserna för att undvika finansiell leasing.
- De skattemässiga effekterna behöver utredas. Det kan uppfattas som konstigt att RR 6:99 inte är tvingande även på juridisk personnivå.

⁹⁴ James Ang & Pamela Peterson, *Journal of Finance*, 39, 1984.

⁹⁵ Duke et al., *Journal of Business and Management*, vol. 8, No. 4, 2002.

⁹⁶ Intervju med Schenker.

Källförteckning

Artiklar:

- Adams, Mike & Hardwick, Philip, *Determinants of the Leasing Decision in United Kingdom Listed Companies*, Applied Financial Economics, oktober 1998, Vol. 8, Issue 5, sid. 487–494.
- Ang, James & Peterson, Pamela, *The Leasing Puzzle*, Journal of Finance, 39, september 1984, sid. 1055-1065.
- Axelman, Lennart, *Redovisningsrådets utkast om redovisning av leasingavtal*, Balans nr. 1, 1995.
- Branson Bruce C., *An Empirical Reexamination of the Leasing Puzzle*, Quarterly Journal of Business & Economics, Sommaren 1995, Vol. 34 Issue 3, sid. 3, 16 sid.
- Duke, Joanne C., Franz, David P., Hunt III, Herbert G. & Toy, Daniel R., *Firm-Specific Determinants of Off-Balance Sheet Leasing: A Test of the Smith/Wakeman Model*, Journal of Business and Management, vol. 8, No. 4, 2002, sid. 335–354.
- El-Gazzar, S.M., Lilien, S. & Pastena, V., *Accounting for Leases by Lessees*, Journal of Accounting and Economics, 8, 1986, sid. 217–237.
- Imhoff, Eugene A., Jr. & Thomas, Jacob K., *Economic Consequences of Accounting Standards – The Lease Disclosure Rule Change*, Journal of Accounting and Economics, Nr. 10, 1988, sid. 277–310.
- Jönsson Lundmark, Birgitta, *Finansiella och operationella leasingavtal – några funderingar rörande gränsdragningsproblemet*, Balans nr. 8/9, 1995.
- Holmqvist, Bengt & Johansson, Åsa, *Vad skulle hända om vi hade använt IAS istället*, Balans Nr. 12, 2002.
- Lasfer, M. Ameziane & Levis, Mario, *The Determinants of the Leasing Decision of Small and Large Companies*, European Financial Management, juli 1998, Vol. 4 Issue 2, sid. 159–174.
- Smith Jr., C.W. & Wakeman, L.M., *Determinants of Corporate Leasing Policy*, Journal of Finance, 40, No. 3, 1985, sid. 895–909.

Böcker:

- Abdehl-Khalik, A.R, *The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Accounting*, Blackwell, Malden, Massachusetts, 1998.

- Befring, Edvard, *Forskningsmetodik och statistik*, 1994, Studentlitteratur, Lund.
- Bell, J., *Introduktion till forskningsmetodik*, 2000, Studentlitteratur, Lund.
- Eriksson, L.T. & Wiedersheim-Paul, F., *Att utreda, forska och rapportera*, 1997, Liber Ekonomi, Malmö.
- Holme, I. & Solvang, B., *Forskningsmetodik – om kvalitativa och kvantitativa metoder*, 1997, Studentlitteratur, Lund.
- Holmström, Nancy, *Redovisa rätt 2003*, 2003, Bonnier Utbildning AB, Stockholm.
- Nyström, J-Å, *Leasing*, 1981, Studentlitteratur, Lund.
- Patel, R. & Davidson, B., *Forskningsmetodikens grunder – Att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, 1998, Studentlitteratur, Lund.
- Riahi-Belkaoui, Ahmed, *Long-Term Leasing – Accounting, Evaluation, Consequences*, Quorum Books, Westport, Connecticut, 1998.
- Ross, Stephen A., Westerfield, Randolph W. & Jaffe, Jeffrey, *Corporate Finance*, Fourth Edition, The McGraw-Hill Companies, Inc., Chicago, 1996.
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A., *Research Methods For Business Students*, 2000, Harlow, Financial Times/Prentice Hall.
- Smith, Dag, *Redovisningens språk*, Studentlitteratur, Lund, 2000.

Rekommendationer och samlingsvolym:

- FAR:s Samlingsvolym 2000, FAR förlag, Stockholm, 2000.
- FAR:s rekommendation Nr. 7, *Redovisning av avtal om förhyrning och uthyrning av anläggningstillgångar (Leasing m.m.)*.
- Redovisningsrådets Rekommendation Nr. 6:99
- U87:6 och U87:7, uttalande från Bokföringsnämnden om periodisering av leasingavgifter.

Intervjuer:

- Broströms AB, Besöksintervju, Koncerncontroller Staffan Nyström.
- Gorthon Lines AB, Telefonintervju, Chief Financial Officer Anette Henriksson.
- Paltrans AB, Telefonintervju, Ekonomichef Anders Linderberg.

- Schenker AB, Besöksintervju, Finanschef Lennart Wennmo och Redovisningschef Margareta Hernehult.
- Svenska Orient Linien AB, Besöksintervju, Vice President Finance Catarina Rockstrand.

Årsredovisningar:

- Broströms årsredovisning 2002.
- Gorthon Lines årsredovisning 2002.
- Svenska Orient Liniens årsredovisning 2002.

Hemsidor:

- www.brostrom.se
- www.gorthonlines.com
- www.paltrans.se
- www.schenker.se
- www.sollines.se

Bilaga 1

Personliga frågor

Dessa frågor syftar till att ge en uppfattning om vad Din tjänst innebär och vilken erfarenhet Du har inom leasingområdet.

Vad är Din titel i företaget?

Kortfattat, vad innebär tjänsten?

Varifrån har Du fått Dina kunskaper om leasing och redovisning av leasingkontrakt?

Allmänna frågor om RR 6:99:

Dessa frågor syftar till att ge en uppfattning om vad Du som använder RR 6:99 i praktiken, anser om rekommendationen.

Vad anser Du om rekommendationens tydlighet på klassificeringsområdet, det vill säga i fråga om gränsdragningen mellan finansiella och operationella avtal (vad är tydligt respektive otydligt)?

Då bedömning krävs av vissa termer i RR 6:99 såsom ”i allt väsentligt” och ”i det närmaste” skapas ett visst tolkningsutrymme.

a) Anser Du att detta är ett problem?

b) Är det svårt att hålla sig till enhetliga principer på grund av tolkningsutrymmet?

Bilaga 2

Klassificeringen:

Mitt syfte är att undersöka hur Er klassificeringsprocess ser ut vid klassificering av finansiella och operationella avtal samt hur Ni avgör om ett leasingavtal tillhör den ena leasingformen eller den andra.

1. Har Ditt företag utformat enhetliga principer för hur klassificering av leasingavtal skall gå till?
2. a) Hur ser det ut med rätten att köpa ut leasingobjekten vid leasingperiodens slut?
b) Vilket pris får Ni betala i förhållande till objektets marknadsvärde?
c) Påverkar b) Er bedömning av hur leasingavtalen skall klassificeras?
3. a) Hur stor del av leasingobjektets ekonomiska livslängd täcks av leasingperioden?
b) Hur bedömer Ni detta?
c) Hur tolkar Ni uttrycket *huvuddelen av* i RR 6:99 punkt 9b, där det står att om ”leasingperioden täcker huvuddelen av leasingobjektets ekonomiska livslängd” skall avtalet klassificeras som finansiellt?
d) Strävar Ni i utformningen av leasingavtal efter att täcka, eller att inte täcka, huvuddelen av leasingobjektets ekonomiska livslängd?
4. a) Hur stort är, vanligtvis, nuvärdet av minimileaseavgifterna vid leasingavtalets början i förhållande till leasingobjektets verkliga värde?
b) Hur beräknas minimileaseavgifterna?
c) Hur beräknas diskonteringsräntan som används vid uträkning av minimileaseavgifter?
d) Brukar nuvärdet av minimileaseavgifterna eller verkligt värde tas upp i balansräkningen vid leasingperiodens början?
e) Hur tolkar Ni uttrycket *minst i det närmaste lika stort* i RR 6:99 punkt 9c, där det står att om ”nuvärdet av minimileaseavgifterna är minst i det närmaste lika stort som objektets marknadsvärdet” skall avtalet klassificeras som finansiellt?
5. Leasar Ni huvudsakligen standardmaskiner eller är de specialtillverkade för Er?
6. Vem, leasetagaren eller leasegivaren, står för leasegivarens kostnader om leasingavtalen sägs upp i förväg?
7. Vem, leasetagaren eller leasegivaren, påverkas av förändringar i det leasade objektets verkliga värde vid försäljning av objektet (realisationsvinst/-förlust)?
8. Om Ni förlänger Era leasingavtal, hur stora avgifter måste Ni då betala i förhållande till marknadsmässiga avgifter?

Ingående av avtal:

Mitt syfte är att undersöka hur processen ser ut vid ingående av leasingavtal.

9. Vilka är Ditt företags mål/syften med leasingavtal?
10. a) Föredrar Ni en leasingform (finansiell eller operationell) framför den andra?
b) Har Ni ett uttryckt mål i företaget att teckna finansiella eller operationella leasingavtal?
11. I vilken utsträckning tar Ni, vid tecknande av leasingavtal, hänsyn till den kommande klassificeringen och de medföljande effekterna på företagens redovisning och nyckeltal?
12. Påverkar företagens ekonomiska situation valet av vilka avtal som ingås?