

EFFEKTIV IT

IT:s EKONOMI & MANAGEMENT

RAPPORT NR 12 – JULI 1994

IT I ÅRSREDOVISNINGEN

Nils-Göran Olve

SVENSKA INSTITUTET FÖR SYSTEMUTVECKLING

SISU

SISU bedriver ett program för forskning och utveckling inom informationsteknologins tillämpningsområden – Effektiv IT. Grunden till programmet är en förstudie inom detta område som SISU genomfört på uppdrag av Näringsdepartementet och NUTEK. Forskningen koncentreras till områden som har stor ekonomisk relevans för svenskt näringsliv och förvaltning.

Målet med programmet är att svenskt näringsliv och förvaltning ska kunna använda resultaten för att:

- Effektivare styra och utveckla verksamheter
- Minska kostnaderna för informationsförsörjningen
- Bättre utnyttja befintliga informationssystem
- Använda bättre värderings- och kalkyleringsprinciper
- Minska ledtiderna vid införande av nya system
- Förbättra intern och extern kommunikation

Arbetet under första året drivs inom fem forskningsområden: *Systemutvecklingens ledtider och kvalitet, Systemarvet, Affärskommunikation, IT:s ekonomi och management samt Verktyg för verksamhetsutveckling.*

Innehåll

Bakgrund 1

Problemet 1

Grunder 2

Om värdering, mål och beslutsunderlag 2

Redovisningens syn: kostnad eller tillgång? 4

Sammanfattning 7

Principläget 8

Programvara som tillgång 8

Extern redovisning 10

Amerikansk sed 12

Sammanfattning 14

Utvecklingsförslag – och några kommentarer 15

Vem ska få se den ”dolda skattkistan”? 15

Kompletterad årsredovisning 16

Analys av risker: företags ”affärsposition” 20

Sammanfattning: olika kompletteringar av årsredovisningen 21

Aktuell debatt – ett uttryck för insikt! 23

Informationsbehov – en typologi över användare 23

Synpunkter från förda samtal 24

Sammanfattning 27

Inför fortsatt arbete 27

Provokativa påståenden? 27

Litteraturreferenser 29

Bakgrund

Under 1993/94 påbörjades ett delprojekt benämmt IT:s ekonomi och management inom ramen för SISU:s projekt Effektiv IT. Vi avser fortsätta arbetet under kommande år.

Denna rapport sammanfattar tankar, idéer och förslag som hittills har kommit fram. Förutom kontakter med de nio företag som stött Effektiv IT så bygger resonemangen på seminarier där intresserade ekonomer deltagit, bl a revisorer och en internrevisor, och på litteratur inom området.

Problemet

Enligt traditionellt företagsekonomiskt synsätt och redovisningsseden i de länder vi känner till så räknas större delen av företags satsningar på IT-utveckling som kostnad för det år satsningen sker, snarare än som investering. Det samma gäller för andra sk mjuka värden: utvecklande av personalens kompetens, marknadssatsningar mm. Till följd av detta är omfattningen hos sådana satsningar dåligt känd, liksom beståndet (stocken) av t ex IT-resurser sett som en tillgångsmassa.

Från tid till annan har tanken därför lanserats att årsredovisningen bör kompletteras med mer eller mindre formell värdering av detta kapital. Viktiga skäl finns i att företag som för sin verksamhet är beroende av IT beskrivs på ett ofullständigt sätt i sina årsredovisningar, och att redovisningens konventioner kan leda till att viktiga satsningar uteblir eller äventyrar företagets framtid, när de som nu måste hanteras som löpande kostnader för verksamheten. Mot en ändrad redovisning talar bl a att dessa tillgångar oftast saknar ett avskiljbart värde.

I denna rapport belyser vi dessa frågor och ger våra preliminära svar på de frågor som brukar ställas kring utveckling av årsredovisningen.

Grunder

Om värdering, mål och beslutsunderlag

Om absoluta värden överhuvud taget existerar är en etisk och filosofisk fråga. Svaret avgör om värderingar är möjliga som i någon mening är konstanta över tiden och giltiga oavsett sammanhanget. I företagsekonomi tror vi knappast på sådana. Ändå kan en balansräkning ge sken av att vi gör det. Och en del resonemang kring systemvärdering o likn kan antyda samma sak.

Den ideala balansvärderingen skulle grundas på en av alla accepterad prognos om företagets framtid. Med den osäkerhet om framtiden som är ofrånkomlig måste värdena i balansräkningen uttryckas som en diskonterad nuvärdesumma av väntevärden. I brist på en sådan prognos tillgripes vi konventionella värden som vi tror att vi hjälpligt har lärt oss att tolka.

En tänkt ideal balansvärdering skulle kräva många antaganden. Eftersom den skulle behöva vara accepterad av alla tänkbara användare så skulle den också förutsätta att dessa bara intresserade sig för monetära utfall, eller att de hade samma översättning av framtida ickemonetär nytta till pengar. De skulle också behöva ha samma tidspreferens – något som är otroligt redan med tanke på olika människors olika återstående livslängd. Och slutligen skulle de behöva en delad tro om framtiden, t ex i form av samma sannolikhetsskattningar.

Med ekonomens antagande om perfekta marknader skulle man i och för sig kunna rädda sig undan detta. Värderingen på marknaden antas spegla information som alla har tillgång till. Bedömer vi framtiden olika så bör det leda till att vi i varje stund omprövar vårt ägande, överväger att köpa och sälja rättigheter. Kunde vi förbättra marknaderna för informationssystem, databaser och för den delen även kunnig personal så skulle en ideal balansräkning baserad på marknadsvärden vara möjlig. Marknaden skulle ta hänsyn till all existerande kunskap.

Men så är det ju inte. Dels finns det institutionella hinder: vi får inte sälja våra anställda till högstbjudande konkurrent. Dels är kunnandet och systemen så integrerade i vår verksamhet att de inte går att frikoppla och sälja. I brist på marknadsvärde så får vi acceptera att varje sådan tillgång har många värden, baserat på vem som gör värderingen och vilka antaganden om framtid och preferenser som den speglar.

För övrigt är det ju skillnaden mellan olika bedömningar om framtiden och mellan olika riskattityd och tidspreferens som är själva motorn i en ekonomi, det som får oss att satsa på att utveckla olika nya lösningar! *I stället för att vara generellt giltig utgår därför varje värdering från de mål och den framtidstro som värderaren eller beslutsfattaren har.*

En offentlig årsredovisning utgår från konventioner som bör vara allmänt kända, men som inte utger sig för att vara rätt värdering för någon enstaka läsare. Den som överväger att köpa ett företag omvärderar balansräkningens olika poster i ljuset av sina mål, sin egen information och sina möjligheter att göra något av det köpta företaget. Att vi överhuvud taget finner det angeläget att publicera offentlig bokslutsinformation beror på att breda grupper av beslutsfattare (kreditgivare och ägare, såväl befintliga som presumtiva) har rätt likartade situationer. Dessa präglas av en distans till företaget som gör att den konventionella informationen kan ha ett värde som i varje fall är större än hittills kända alternativs.

Bilden i årsredovisningen är alltså ofullständig. Dess brister kan få olika följder. Längre har man diskuterat hur VD:ar kan komma att inrikta sig på att få företaget att se bra ut i redovisningen snarare än att *vara* bra: en överdriven vörd av börskursen. På senare år diskuteras risken att man försummar t ex IT-satsningar därför att de kostar omedelbart och inte ger något i balansräkningen synligt kapital.

Hur mycket bör då VD beklaga sig om marknaden inte förstår uppskatta hans långsiktiga satsningar på IT eller marknadsutveckling? Vården av balansräkningen får avvägas mot hur man hanterar mer långsiktiga, i balansräkningen osynliga värden. På sätt och vis speglas spelreglerna i en kapitalistisk ekonomi i dess redovisningsregler, och om VD har svårt att få marknaden att uppskatta sina osynliga tillgångar så är det inte självklart att marknaden har fel.

Viktigare än att ändra de offentliga spelreglerna tror vi därför att det är att utveckla våra metoder för att identifiera vilken information som passar till vilka beslut, och att uppfostra ekonomer och företagsledare i att använda ett sådant språk. Inuti företag bör man kunna göra en rikare, mer situationsanpassad bedömning än den som utgår från externa redovisningsmått. Satsningar på IT (eller utbildning eller marknadsföring) måste grundas på egna värderingar av framtida nytta. Detta diskuterade vi i en skrift häromåret (Falk och Olve, 1991). En utvidgad version väntas bli publicerad under 1994. Delar av resonemangen finns också i en annan rapport i Effektiv-IT-projektet, Ekonomisk värdering av IT-satsningar.

Redovisningens syn: kostnad eller tillgång?

Med *utgift* menar ekonomen ett åtagande att betala någon annan för en vara eller tjänst. Utbetalningen kan följa omedelbart eller senare. En avgörande utgångspunkt i all ekonomisk redovisning är att utgiften klassas antingen som kostnad eller tillgång.

Kostnad är utgiften om den köpta resursen förbrukas under redovisningsperioden. Man försöker förstås då också fånga vad kostnaden avsåg. Kan man ange en tydlig sådan kostnadsbärare, vanligen en produkt, en kund eller ett projekt, talar vi om direkta kostnader. Övriga kostnader kallas för omkostnader. Andra termer är indirekta kostnader eller overhead.

Finns resursen kvar (i huvudsak) oförbrukad vid periodens slut så anser vi utgiften ha inneburit förvärv av en *tillgång*. Normalt är detta vad vi menar med företagets investeringar. Enligt redovisningens normer värderas tillgångar i regel till de utgifter vi haft för anskaffandet. Under tillgångens livstid minskar vi sedan värdet med avskrivningar. Dessa blir då kostnader för den period de avser. Mer sällan görs bedömningar av vad tillgången skulle kosta att anskaffa vid tidpunkten för sådana värderingar, vad dess värde för oss är när den används, eller vad vi skulle få för den vid försäljning.

Skillnaden tillgång–kostnad är givetvis känd för de flesta. Anledningen till att upprepa det här är att det moderna företaget tycks ha en växande andel utgifter som skulle kunna betraktas som investeringar, men som enligt redovisningssed inte ses som sådana. Att de inte gör det beror framför allt på två faktorer:

1. *De tillgångar som blir följden av utgifterna är inte tillräckligt påtagliga för att vi ska våga lita på att de har ett bestående värde.* Redovisare och revisorer utgår i första hand från externa bedömares informationsbehov och syn på saken. "Försiktighetsprincipen" innebär att de värden som företaget äger aldrig bör överskattas.

Det är givetvis svårt att övertyga sig om att immateriella tillgångar motsvarar det ena eller andra värdet. Till detta bidrar också att deras karaktär av lösningar gör dem svåra att betrakta separat. Redovisare och revisorer eftersträvar objektiva utsagor, och för dessa tillgångar är svårt att hitta marknadsnoteringar. Det går något lättare att fastställa värdet för sådant som företaget köpt utifrån än för något som man utvecklat själv. Sådana immateriella värden förekommer i balansräkningar som goodwill, när man t ex köpt ett annat företag och priset till stor del måste förklaras med de system, kundregister o likn som ingått. Och då vill revisorerna i regel försiktighetsvis att goodwillen avskrivs under ett fåtal år.

2. Ett näraliggande men i grunden annat skäl har att göra med *ägandet av tillgången*. Av flera skäl är *ägarens rätt – och möjligheter att hävda den* –

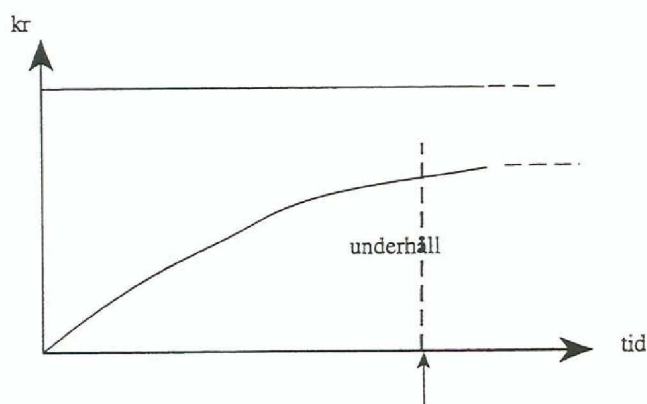
mindre tydlig än för materiell egendom. Kunskaper och information betraktades länge som fria nyttigheter. Även om det nu på vissa områden finns lagligt skydd för upphovsmannen så är i praktiken tillgången ofta lätt att kopiera eller på annat sätt dra nytta av, utan att det går att kräva betalning.

Kunskap har karaktär av vad nationalekonomer kallar kollektiv nyttighet, dvs den kan utnyttjas av en utan att den andres nyttjande omöjliggjorts. I sin enklaste form fungerar då marknader illa som lösning på frågan hur – och hur mycket – den som skapat och äger kunskapen ska belönas. Jfr hur vi genom lagstiftning om upphovsmannarätt har skapat visst skydd för t ex tonsättare, och hur det krävts särskilda institut som STIM för att organisera betalningar.

Beträffande båda punkterna är det viktigt att minnas att vi talar om gradskillnader. En specialbyggd maskin eller lokal kan vara nog så materiellt påtaglig, men ändå sakna värde för andra än den som byggt den. Värdet kan dessutom vara helt avhängigt av att produkten får avsättning på marknaden. Det kan t o m vara så att kostnaden för anläggningen till stor del avsåg att utveckla nya produktionsupplägg, som när de väl finns på plats kan komma att kopieras till lägre kostnad av konkurrenter utan att vi kunnat skydda någon ensamrätt till lösningarna. Och visst finns det kunskaper som är i högsta grad patenterbara och på olika vis möjliga att skydda och värdera.

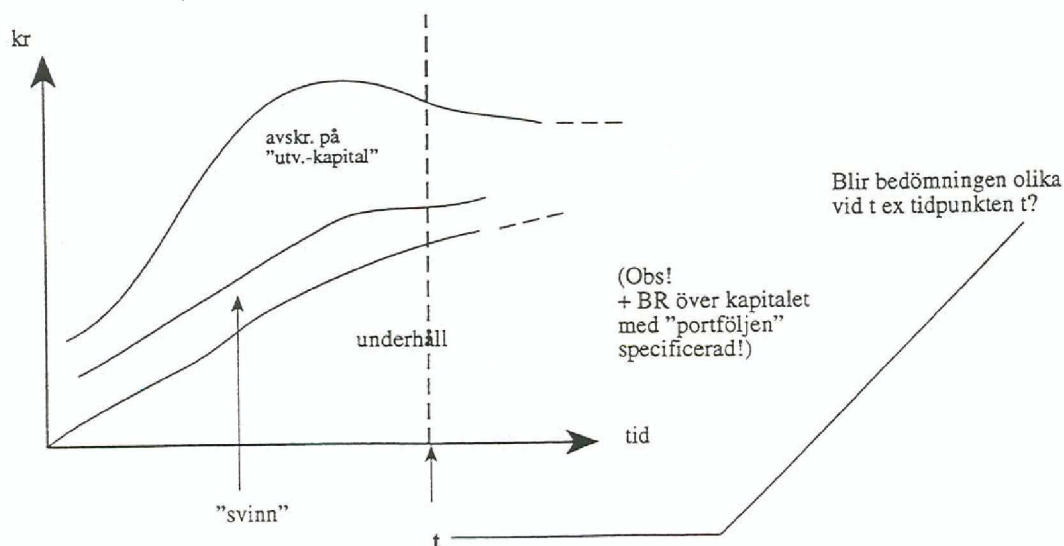
Det är alltså inte konstigt när redovisare som yrkeskår hänvisar till gällande rätt och objektiva marknadsmöjligheter som skäl till den ofullständiga beskrivningen av det som ibland kallas strukturkapital i dagens bokslut. Inte ens i den interna redovisningen, där ju inga formella hinder finns, verkar företagare ha funnit det angeläget att utveckla modeller för att beskriva satsningarna på mjukvara, utbildning mm, och det kapital som de leder till.

Hur skulle sådana modeller fungera? Ett exempel är lätt att konstruera. Följande torde vara en vanlig erfarenhet. Ett företag försöker hålla sina centrala IT-kostnader på en någorlunda konstant nivå. Antag för enkelhetens skull att andelen egentliga anläggningsköp är försumbar, och att i början av perioden merparten utgörs av programutveckling, användarutbildning och lokalt anskaffad utrustning som i huvudsak tas som löpande kostnad eller belastar lokala enheter. Efterhand som olika system har anskaffats och byggts upp och fler användare anslutits kommer underhållet av befintliga system att kräva allt större resurser. Utrymmet för nyutveckling krymper – se figuren nedan.



Väljer företaget att – kanske bara för internt bruk – betrakta utvecklings-satsningen och de utgifter den innebär inte som en kostnad utan som en investering (tillgång) så kommer under början av perioden årskostnaden för IT att framstå som väsentligt lägre. Någon del av utvecklingen leder kanske inte till något märkbart resultat och kan betraktas som ett "utvecklingssvinn". Gradvis kommer delar av det IT-kapital som blir följden av investeringarna att få börja avskrivas, men vissa delar av programvaran och de kunskaper som blir följden av utbildningen kan ha en mycket lång planerlig livslängd. Om möjligt bör vi skilja på olika slag av IT-kapital, t ex för intern kommunikation, ekonomiadministration, kunddata mm. För vart och ett bör det också vara möjligt att urskilja underhåll och tilläggsinvesteringar.

Den bild vi då får skiljer sig från den förra. Antar vi liksom i förra bilden att utrymmet för egentlig utveckling krymper kommer så småningom tillskotten till kapitalstocken att minska, och när vissa system åldras och har avskrivits kan även årskostnaden för detta kapital komma att krympa. Se bild nedan.



Är de årliga utgifterna lika stora kommer i och för sig så småningom båda betraktelsesätten att ge samma årskostnad. Vi når ett slags "steady state". Men årskostnadens sammansättning kan också vara intressant, och redan att påvisa den kan ge insikter. *Det viktiga är nämligen vilka signaler till användarna som redovisningen ger. Hur väl vårdar vi vårt kapital av kunddatabaser? Vad ger det för utbyte? Måste vi acceptera att ägna större resurser åt nyutveckling? Kan vi acceptera att underhåll äter upp så mycket resurser, kanske inom områden där vi borde överväga att ersätta gamla system med nya?*

Här talar vi alltså om hur redovisningens bild kan påverka interna beslut. Det är i första hand inom företaget som en modifierad redovisning borde kunna få tilltro. Men även utanför företaget skulle – om de invändningar som vi talade om förut inte är för starka – information om ett IT-kapital kunna vara värdefull. Det kan ju gälla en av företagets viktigaste produktionsresurser, och hur den vårdas och utvecklas eller försummas har stor betydelse för finansiärer och andra.

De pengar vi lagt ner på att bygga systemen bör i och för sig inte avgöra vilket värde vi nu åsätter informationen. Det finns paralleller i talet om hur man bör bortse från sunk costs i produktutveckling eller köpt utrustning när den färdiga produkten prissätts, eller hur bilister inte bör avskräckas från att utnyttja den färdiga bron genom en broavgift som syftar till att återvinna vad det kostat att bygga bron. Ändå kan det vara värdefullt med påminnelser om vilka belopp som måste intjänas för att gamla beslut ska visa sig kloka. Och inte minst brukar det ha inverkan i förväg, vid beslutstidpunkten, om de vars nytta av investeringen utgör motiv för den vet att de också i efterskott måste bevisa att den var ekonomiskt välbetänkt.

Sammanfattning

I företagets redovisning är det vi talar om valet mellan att klassa en utgift som kostnad eller tillgångsökning (investering). För internt bruk är det i princip fritt fram att ändra sederna så att ett IT-kapital redovisas och löpande följs upp. Att så knappast sker förvånar oss men kan tyda på att det trots alla goda skäl uppfattas om svårt eller inte tillräckligt användbart vid beslut.

I den externa redovisningen är läget ett annat på grund av bl a bristande möjlighet att urskilja (separera) IT-lösningarna från deras sammanhang, och svårigheterna att bevisa ett försvarbart ägande.

Mot dessa invändningar står behovet att bättre informera företagets omvärld om hur det hanterar resurser som allt oftare är helt avgörande för företagets framtid.

Principläget

Programvara som tillgång

Värderingen av en tillgång bör teoretiskt grunda sig på vilken skillnad det gör för innehavarens framtida ekonomi att tillgången finns. En första svårighet vid värdering av programvara som vi redan har berört är dess karaktär av intellektuell produkt, lätt att kopiera men ofta knuten till någon viss användning och inte alltid föremål för transaktioner över marknaden. En enkel uppdelning kan vara:

TILLGÅNG...

- | | |
|-------------------|--|
| ...SOM SKA SÄLJAS | ...och därmed inte finns kvar (1) |
| | ...men där vi kan ta fler kopior (2) |
| ...SOM SKA BRUKAS | ...och där vi vet till vad (3) |
| | ...och där vi ännu inte överblickar följderna (4). |

I fall 1 talar vi om en normal handelsvara. I fall 2 liknar programvaran en prototyp eller förlagsrättigheten till en bok. Det första fallet kräver att vi bedömer risken att varan förblir osåld; i det andra fallet att vi uppskattar framtida försäljning och lönsamhet.

I fall 3, det manifesta (redan etablerade) bruksfallet, kan vi i princip räkna ut ett värde på samma sätt som för en ägd maskin. Vad vi har betalat för den är i bästa fall en approximation av maskinens värde. Men det intressanta är egentligen vad vi skulle välja att göra nu om den förstördes: skulle vi ersätta den med en likadan, eller finns det kanske bättre alternativ? Det relevanta värdet, vad det skulle kosta att återställa funktionen, kanske speglas i försäkringsvärdet eller kan beräknas. Eller också kan tillgången vara genuint oersättlig, som vid t ex förlusten av information om tidigare kunder och deras köp. Värderingen måste då avse den inverkan på kommande resultat som en sådan förlust skulle ha, också det ett slags försäkringsresonemang.

Vi är här på glid mot fall 4, där tillgången helt och hållet kan betraktas som ett slags option på framtiden och värderas som en sådan. Det kan t ex gälla att vi byggt upp kunddatabaser som i framtiden kan få nya tillämpningar, eller att vi har valt en viss teknisk lösning trots att vi är osäkra om framtida standard. Liknelsen med en option består i att värdet beror på vilken utvecklingen blir: kanske visar sig tillgången mycket nyttig, kanske måste den skrotas utan att någonsin ha utnyttjats.

På samma sätt är det ju med en valutaoption, t ex rätten att inom ett halvår sälja USA-dollar för 8 kr. Om kursen förblir lägre så visar sig optionen ha ett värde som är högre ju lägre kursen blir: vi kan ju då köpa dollar billigt och sälja dem för 8 kr. Om däremot kursen hela perioden är över 8 kr så är optionen värdelös, och vi kommer inte att utnyttja den. Vad den är värd i dagsläget beror på vår tro om sannolikheten för olika dollarkurser. Den tron skiljer sig mellan olika aktörer, och det och viljan att ta risker förklarar varför en optionsmarknad vuxit fram. För många aktörer är det värt pengar att gardera sig mot möjliga risker. De kanske vet att de kommer att ha dollar att sälja under halvåret och vill se till att de då kommer att få minst 8 kr för dem. Trots att de kanske bedömer det osannolikt att dollarn går under 8 kr köper de i så fall en option (eller ingår ett terminskontrakt): konsekvenserna av en lägre kurs i kombination med den sannolikhet som dock finns väger tyngre än kostnaden för optionen. Priset på denna blir ett slags försäkringspremie.

På liknande sätt kan dator- och programvaruinvesteringar ses som optioner på framtida möjliga utvecklingar, med en medveten risk att optionen blir värdelös. Sannolikheten för olika utvecklingsförlopp, och kännedom om våra reaktioner på dessa, avgör i så fall tillgångens värde.

Vissa kombinationer av fallen ovan är tänkbara: t ex har det hänt att egenutvecklade system för t ex personalredovisning, avsedda enbart för eget bruk, senare visat sig gå att sälja kommersiellt. Dessutom tillkommer som ett slag mellanform pågående utvecklingsarbeten: ofärdiga system kan ju vara på väg mot såväl avsalulösningar som system för eget bruk. Vi har då en uppdelning av olika slags programvara som bör kunna användas för att inventera och därefter värdera denna:

VARULAGER	"FOU-RÖN"	SYSTEM FÖR EGET BRUK
Motsvarar fall 1 och 2 ovan	Motsvarar fall 4 ovan	Motsvarar fall 3 ovan
Köpt utifrån, eller egen kopiering från "masterexemplar"	Utvecklat själv, eller köpt delsystem	Köpt eller utvecklat själv
Använder inte alls själv utan säljer oförändrad	Avses ingå i eller möjliggöra kommande försäljning	Använder bara själv (administrativt system)
Värde beror av marknadspris och antal kunder	Leder till något av fallen till vänster eller höger	Värde beror av utnyttjande nu eller i möjlig framtid

Till vänster har vi då de fall där det kommersiella värdet är mer uppenbart, omedelbart och objektivt värderbart, eftersom det värderade kan separeras från företaget och bli föremål för transaktioner på en marknad. Osäkerhet gäller främst kommersiell bedömning, men kan även avse rättighetsskydd.

Till höger finns exempel på lösningar som är helt integrerade med företagets verksamhet och lika svåra att värdera som traditionella rutiner och register: t ex instruktionspärmar och kartotek över kunder.

I mitten kan det fortfarande vara oklart om nedlagda utgifter kommer att leda till resultat, och dessutom kan den framforskade programvaran ibland vara avsedd att ingå i det man hoppas sälja, ibland utgöra styrsystem för dess produktion och försäljning.

I undantagsfall kan alltså ett system både vara nyttigt i eget bruk och möjligt att sälja. Det kommer då att behöva bedömas ur båda perspektiven (höger resp vänster ovan).

Extern redovisning

Traditionellt ses det inte som en tillgång att ett företag lagt ned resurser på att utveckla administrativa rutiner, informationsbanker och andra sådana "system för eget bruk" (högra spalten ovan). Det vi ovan kallat FoU-rön värderas utifrån vad de väntas leda till för framtida försäljning, alltså knutet till den vänstra spalten ovan. Detta är helt naturligt eftersom det är i den externa försäljningen som företagets värde skapas. Frågeställningen vid värdering gäller närmast hur omedelbar och bevisbar kopplingen mellan tillgången och en sådan försäljning måste vara. Här har en viss utveckling börjat märkas.

En utgångspunkt kan vi ta i synen på FoU-satsningar. Om detta handlar Bokföringsnämndens rekommendation BFN R1. Den utgår från att utgifter för FoU enligt bokföringslagen (17§ andra stycket) i vissa fall får aktiveras som anläggningstillgång i bokslut. Enligt rekommendationen ska för aktivering gälla att¹:

- utgifterna kan anses vara av väsentligt värde för företaget under kommande år
- löpande underhåll, mindre modifieringar och löpande anpassningar får inte ingå

¹ Den fullständiga texten finns i BFN U88:16, Redovisning av utgifter för dataprogram hos användare, och BFN R1, Redovisning av forsknings- och utvecklingskostnader, till vilken den hänvisar.

- FoU-arbetet ska vara klart avgränsat och ha en bestämd tillämpning i sikte: antingen avsedd för försäljning eller för direkt användning i den egna verksamheten
- intäkten eller besparingen ska vara sannolik och kunna visas
- nedlagda utgifter ska vara klart avgränsade och mindre än de beräknade intäkterna eller besparingarna
- i utgifterna får räknas in ett skäligt pålägg för omkostnader.

Enligt rekommendationen får man inte i efterhand aktivera sådant som tidigare är betraktats som kostnad. Eftersom grundforskning definitionsmässigt inte har någon bestämd tillämpning i sikte betyder det att grundforskning aldrig kan aktiveras, däremot tillämpad forskning och utvecklingsarbete, även sådant som avser tillgångar för eget bruk – om deras användbarhet för verksamheten kan visas.

Avskrivning ska sedan ske, normalt med minst en femtedel om året. Nedskrivning ska ske om man inte längre väntar sig att uppnå de beräknade merintäkterna eller besparingarna.

Bokföringsnämnden har senare uttalat sig om användares utgifter för dataprogram (BFN U88:16). Huvudregeln är att de ska kostnadsföras löpande och alltså inte hänföras till datorinvesteringen. Men om de uppfyller de kriterier för att aktivera FoU-utgifter som refererats ovan, och den beräknade ekonomiska livslängden överstiger 3 år, så kan aktivering ske. Tillgången rubriceras då Oavskriven utgift: dataprogram.

Jämfört med våra resonemang i förra avsnittet betyder detta att framtida möjligheter, "options"-delen av en IT-satsning, inte kan bli föremål för aktivering. Det kan också vara svårt att bevisa dess användbarhet för verksamheten och dess konsekvenser i form av merintäkter och kostnadsbesparingar. Är detta möjligt kan i och för sig även programvaruköp eller egenutveckling aktiveras. Men det gäller endast under en begränsad tid.

Vi tycker att Bokföringsnämndens syn är helt rimlig, eftersom den externa redovisningen ska presentera en bild som kan verifieras och vara förenlig med traditionellt försiktig sed. Möjligen skulle en något mer omfattande aktivering av köpt programvara kunna motiveras med att denna utsatts för en marknadsvärdering. Men ofta har köparen mindre möjligheter att sälja vidare dataprogram än vad man har för köpta maskiner eller andra inventarier, och hittills har utvecklingen inneburit att det köpta snabbt blivit föråldrat.

Det allvarigare problemet gäller inte programvara och IT som sådant. Företagets framtidsutsikter hänger allt oftare på hur man vårdar sitt

strukturkapital. Med detta avses beståndet av rutiner, utvecklade lösningar (rättsligt skyddade eller ej, dokumenterade eller ej), informationsbanker, kontakter mm. Dessa innebär i princip skillnaden mellan ett sårbart företag där allt kunnande finns hos individerna och ett företag som lyckats fånga sin kompetens i en mer permanent form, där företaget kan fortsätta att verka även om de anställda tar sitt kunnande och går. Här har IT-utvecklingen bidragit, men egentligen är problemet generellt och avser hur vi i redovisningen ska beskriva även manuella rutiner, kartotek mm. (Se även Dahlgren et al, 1994.)

När det gäller FoU anger Bokföringsnämnden i sin rekommendation att "FoU-kostnader av betydelse för bedömningen av företagets långsiktiga resultat och ställning skall anges i årsredovisningen", bl a i enlighet med internationell praxis. Hit räknas såväl grundforskning som tillämpad forskning och utvecklingsarbete, och i värderingen av kostnaderna ska ingå även andel i indirekta kostnader och planenliga avskrivningar på de anläggningar som används i FoU-arbetet. Det inses dock lätt att beloppsuppgifterna inte nödvändigtvis säger så mycket om arbetets effekter och kommersiella värde.

Vi talar alltså här om utgifter som nu kostnadsförs i stället för att betraktas som investeringar i strukturkapital. I de citerade skrifterna räknas de i huvudsak som sk organisationskostnader. Bland dessa kan det alltså finnas satsningar som också borde uppmärksammas av läsaren av en årsredovisning. Kanske är det viktigare att ange vilken del av företagets kostnader som avser sådan framåtsyftande verksamhet än att fundera över en aktivering – i den externa redovisningen – av FoU och programvara? Det skulle t ex kunna gälla företagets kostnader för rekrytering, personalutveckling, skapande och vård av databaser och rutiner mm. Återigen är det i den interna redovisningen som sådana organisationskostnader med avsedd långsiktig verkan först borde särredovisas. I större koncerner kombineras ofta avkastnings- eller vinstmål med krav på att vissa långsiktiga satsningar och program fullföljs, och i det sammanhanget resonerar man även kring vad de kostar. Kanske kan man på sikt även få enighet kring hur kostnaderna i den externa redovisningen kan delas upp efter deras kort- och långsiktiga verkan, varvid de långsiktiga bl a utgörs av FoU. Eftersom vi talar om kostnader för perioden så vore en sådan redovisning mindre känslig än en aktivering av utgifter.

Amerikansk sed

Seden skiljer sig också mellan länder. I USA kan man t ex aktivera en större del av sina utgifter än i Sverige, något som bl a svenska börsbolag fått beakta i sin redovisning. T ex Ericsson anger sedan några år tillbaka i sin årsredovisning den skillnad som skulle uppstå om man följde United States Generally Accepted Accounting Principles (U.S. GAAP):

"Note 23.... (d) Capitalization of Software Development Costs

In accordance with Swedish accounting principles, software development costs are charged against income in the year incurred. Under accounting principles generally accepted in the United States, the costs are capitalized after the product involved has reached a certain degree of technical completion. Capitalization ceases and depreciation begins when the product becomes available to customers. The depreciation period of these capitalized assets is from three to five years. Capitalization amounting to SEK 3,068 m. (SEK 2,429 m. in 1992) has increased income and depreciation amounting to SEK 1,992 m. (SEK 1,356 m. in 1992) was charged against income for the period when calculating income in accordance with US accounting principles." (Ericsson Annual Report 1993, p. 39)

Dessa högst aktningsvärda belopp bör givetvis ställas i relation till Ericssons totalsiffror. Låt oss börja med resultaträkningen. Koncernvinsten skulle alltså påverkas på följande vis:

Resultat efter skatt	2 835
+ Aktiverade utvecklingskostnader	3 068
-Avskrivningar på tidigare aktivering	<u>1 992</u>
Summa	3 911

Den ökade vinsten föranleder dock ökning av latent skatteskuld. (Och ifall vi gör tankeexperimentet att denna form av aktivering blev till god sed i fler länder så skulle faktiska skattekostnader uppstå.) I Ericssons redovisning förekommer flera andra justeringar av bokslutet ifall amerikansk sed ska tillämpas, och summan av alla justeringar blir mindre än dessa två poster. Skatteeffekterna anges endast samlat för alla, varför vi inte har någon siffra på hur mycket just aktivering av mjukvara påverkar. Att skatta skatteeffekten är svårt, då skatterna uppstår i olika länder med olika skattetryck. Men med svensk (numera internationellt sett rätt låg) bolagsskatt skulle nettoeffekten, utan hänsyn till bokslutsdispositioner, bli att den rapporterade årsvinsten detta år ökade med drygt en fjärdedel. (Vinstökningen knappt 1,1 mdr föranleder skatt på drygt 0,3 mdr; nettoökningen 0,8 jämförs med den svenskt redovisade vinsten på 2,8.)

Vi kan också jämföra årets aktivering av mjukvara enligt noten ovan, 3 068 Mkr, med värdet på årets nyanskaffade anläggningstillgångar, 3 805 Mkr (enligt finansieringsanalysen).

Effekterna på balansräkningen är svårare att se. Här rapporteras bara summaeffekter av alla GAAP-justeringarna på det egna kapitalet, som enligt amerikansk sed skulle vara 22 762 Mkr i st f enligt svenska regler 21 305 Mkr. Anläggningstillgångarna var enligt svensk sed 25 198 Mkr minus ackumulerade avskrivningar 13 352 Mkr. Det som ska tillkomma som mjukvarukapital är

inte bara årets nettoökning, enligt ovan $3\ 068 - 1992 = 1\ 076$, utan motsvarande ökningarna de senaste 3-5 åren. Efter denna tidsrymd ska enligt noten dessa investeringar vara bortskrivna. Ericsson befinner sig fortfarande i en intensiv investeringsfas. Om några år kan avskrivningar, åtminstone för denna form av mer kortlivade investeringar, komma att uppgå till lika stora belopp som investeringarna. Men balansvärdet, såväl brutto som netto efter avskrivningar, hamnar givetvis på en väsentligt högre nivå om mjukvara räknas in. Om vi antar att 1993 års belopp var exceptionellt och därför räknar med den lägre gränsen av livslängdsintervallet 3-5 år så skulle vi kunna tala om ett bruttovärde som skulle vara ca 9 mdr kr högre och ett nettovärde som skulle öka med ca hälften av detta. Det innebär en uppvärdering av Ericssons anläggningstillgångar med storleksordningen 35 %.

Det värde vi ser i en sådan förändring av redovisningen är inte primärt att beräkna företagets värde eller ägarnas förmögenhet. Däremot kan ökad öppenhet beträffande hur företaget vårdar sina verksamhetsförutsättningar, i detta fall för Ericsson helt avgörande utvecklingssatsningar, ha betydelse för omvärldens tillit. Den öppenheten, om än inte i helt lättolkad form, finns nu i detta fall tack vare de amerikanska principerna.

Vi återkommer i nästa kapitel till andra åsikter om vikten av att ändra redovisningsseden.

Sammanfattning

Vi konstaterade att programvaruutveckling som idag betraktas som årskostnad kan ha mer eller mindre direkta tillämpningar i sikte. När det finns "en bestämd tillämpning i sikte" kan man i Sverige enligt Bokföringsnämnden välja att aktivera utgifterna, dvs se dem som en investering. Även i amerikansk sed krävs ett visst mått av färdigställande, men i åtminstone Ericssons tolkning talas om tekniskt färdigställande. I praktiken är dock seden mer restriktiv i Sverige än i USA.

Vissa satsningar har mer grundforskningslik karaktär, t ex att bevaka utvecklingen och ha vissa inmutningar som förbereder för t ex tänkbara framtida utveckling av datatekniskt slag. Sådana tycks inte vara aktiverbara i någotdera landet.

Utvecklingsförslag – och några kommentarer

Vem ska få se den "dolda skattkistan"?

I sin bok *Den dolda skattkistan* (Studentlitteratur 1993) argumenterar Bert-Olov Bergstrand, Christer Lundgren och Per Söderström för att satsningar på t ex programvaruutveckling och kompetens bör ses som "mjuka investeringar" på ungefär det sätt som vi talat om ovan, och också på sikt tas upp i företags balansräkningar. Det ledde till en serie inlägg i *Dagens Industri* under vintern 1993-94 där flera debattörer förde "kampen för de mjuka värdena".

Om en utgift ses som en mjuk investering i stället för kostnad så ökar som vi beskrivit ovan det redovisade resultatet. Att man inte får göra så ansåg debattörerna ha bidragit till konkurser och krisår. Men för att rädda ett företags överlevnad krävs också att någon är villig att finansiera. Annars blir det konkurs pga likviditetsproblem, vad än balansräkningen säger. Ägare och långgivare ställer inte upp med mer utvecklingsmedel bara för att balansräkningen ökar med mjuka poster. Det krävs annan bevisning. Och det är här det intressanta börjar.

Vad krävs för att få någon att finansiera utvecklingsinsatser som om de misslyckas har ett realisationsvärde nära noll? Problemet gäller även hårda investeringar i specialanpassade lokaler, produktionslinjer osv. Hur kan ägarna förstå och följa hur deras pengar förvaltas? Vi känner igen problemet från debatten om hur FoU-krävande nyföretagande bör stöttas. Antingen sker satsningar i storföretag eller så krävs uthålligt stöd från några få finansiärer. Gemensamt är att dessa behöver en insyn som går vida längre än den årsredovisningen ger. Att styra FoU och bedöma ekonomin i t ex personalutbildning är svårt nog även för högre chefer i de företag det gäller. Hur kan då utomstående finansiärer känna sig någorlunda säkra på att inte bli lurade av överoptimistiska eller oseriösa utvecklingsföretag? Eller om satsningen sedan går fel veta om det bara var otur?

Som vi sade förut ska dagens årsredovisningar tjäna en blandning av syften. Visst kan man tänka sig att blanda till det ytterligare med även mjuka värden. I sin bok är Bergstrand m fl rätt försiktiga: som ett "tankeexperiment" kan man börja med att redovisa de mjuka värdena i noter och kommentarer. En parallell blir då hur många företag på åttiotalet redovisade s k övervärden i fastigheter. Då gavs ibland också utdrag ur intyg från specialiserade värderingsfirmor. Det visar på en av de vägar som vi säkert kommer att se. Och problemen kring tillit och trovärdighet blir de samma.

Kommer revisionsfirmor att ta risken att – säkert vid sidan av gängse revisionsberättelse – kommentera hur företag vårdar sitt kompetenskapital? Eller blir det särskilda rating-institut? Debattörerna tycks mena att det räcker att på ett övergripande plan sätta sig in i t ex databranschens specifika

förutsättningar för att göra dessa bedömningar. Stämmer det? *Ansaret* för en sådan värdering måste också klaras ut, annars kommer marknaden knappast att fästa någon vikt vid den.

Kanske är det troligare att kompetensen att göra sådana värderingar – om den finns – lierar sig med finansiärerna och själv gör riktade satsningar i de företag som befanns lovande. Klarar dagens banker och riskkapitalbolag det? Då är det inte balansräkningens värdering som är intressant, utan insyn i företagets planer och system.

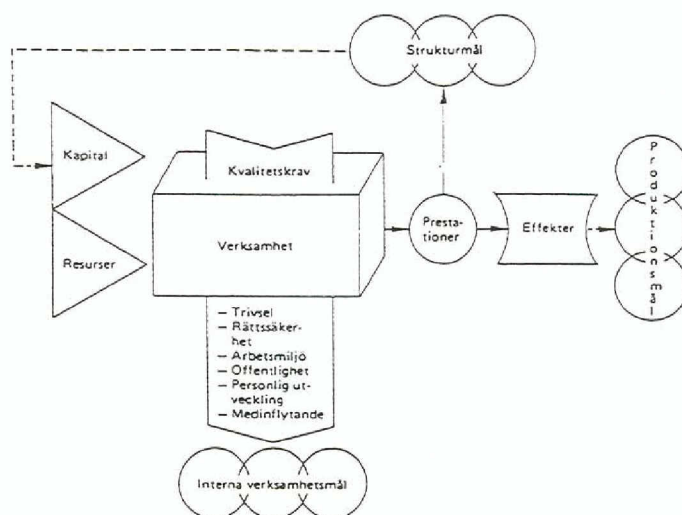
Kompletterad årsredovisning?

Att värdera något i balansräkningen är självfallet inte den enda möjligheten. Uppgifter vid sidan av, men ändå med krav på uppgiftslämnande ("off balance-sheet items"), är tänkbara. Därmed får vi en flerdimensionell redovisning: uppgifterna vid sidan av antas ju inte (åtminstone inte omedelbart) gå att summera till balansräkning eller resultaträkning, och kommer vi överens om ett annat måttetal än pengar kan vi använda det. Främst är det förstås enheter i större företag som inför företagsledningen behöver mått för att beskriva vad de presterar i termer av t ex uppodlade marknader eller intern kompetens. Myndigheter och andra icke affärsdrivande organisationer kan behöva visa olika prestationsmått för en bredare omvärld. Här tänker vi oss att även ett vinstdrivande företag skulle behöva komplettera sin traditionella redovisning med olika indikatorer på hur dess position utvecklas och därmed dess möjligheter att skapa vinst i framtiden. Främst i tjänsteproduktion och i synnerhet i sk kunskapsföretag blir olika faktorer viktiga som inte alls fångas i traditionella resultat- och balansmått.

Tanken att det är en sådan flermålsrapport som behövs har återkommit i debatten allt oftare: jfr bl a offentlig programbudgetering på sent sextiotal, de förhoppningar som både i offentlig och privat verksamhet knöts till nollbasbudgetering och de senaste årens tal om kvalitetssäkring. Särskilt är det förstås i offentlig förvaltning som man har försökt utveckla metoder för prestationsbeskrivningar. Men även för vanliga företag har det kommit fram förslag. Den sk Konrad-gruppen föreslog för några år sedan att kunskapsföretags utveckling i offentliga bokslut borde beskrivas med t ex indikatorer på personalens kunskaper. Med tanke på hur många företagsledare som gärna omtalar sina företag som kunskapsföretag så borde dessa mått få en stor spridning. Särskilt viktigt är det förstås att vårda det strukturkapital som vi nämnde förut.

Nedan visas en enkel prestationsbeskrivningsmodell. Knyter vi an till Konrad-tankarna och till resonemangen om balanced scorecard så är det viktiga inte att få en absolut, logiskt-hierarkisk koppling mellan varje mått i modellen och

något överordnat företagsmål. Däremot bör vi kunna nå samförstånd om att de olika faktorer som ingår är vettiga indikatorer på framsteg och värda att följa. Vi förespråkar således ett slags flermålssyn.



Trots detta skadar det givetvis inte att få fram en värdering i pengar av de poster där detta är möjligt. Ett kundregister som krävt hårdvara, mjukvara men kanske i synnerhet informationsinhämtande och registreringsarbete bör t ex kunna värderas åtminstone approximativt i termer av nedlagda resurser. I bästa fall kan vissa delar av strukturkapitalet även beskrivas i termer av en marknadsvärdering.

Tjänsteförbundet gav hösten 1993 ut en skrift med titeln Tjänsteföretagets värden som till stor del bygger på Konrad-resonemangen. Totalt föreslås där 34 kvantitativa mått, grupperade i fem kategorier: Marknad, Kund, Individer/kunskaper, Strukturvärde och Finansiella styrtalet. Den sista gruppen svarar för drygt en tredjedel av måtten, och där återfinns förutom traditionella mått såsom soliditet en rad andra nyckeltal som går att räkna fram från en vanlig årsredovisning.

Det är i de andra grupperna som andra slags mått blir aktuella. IT-måtten som intresserar oss här återfinns under rubriken Strukturvärde. Vi ska här diskutera dessa förslag. Även om de avser tjänsteföretag är de, med sina förtjänster och svagheter, lika relevanta för myndigheter, åtminstone i deras roll att ge medborgare service, och för varuproducerande företag, där ju allt mer av arbetet går ut på att producera intern och extern service.

De måtten på strukturvärde som Tjänsteförbundet föreslår är fem till antalet. Vi citerar hela detta avsnitt, med en förkortning vad gäller mått nr 20 som ju inte är vårt huvudintresse här:

"STRUKTURVÄRDE

Position/Nuläge (historik)

17. Antal datorer/person

Definition

Antal datorer/person. Dator betyder PC eller anslutning via bildskärm till mini- eller stordator.

Syfte

Visar datortillgänglighet; mäta antal bildskärmar/person, datakunnighet.

18. Antal IT-paket/person

Definition

Antal programpaket internt utvecklade eller externt köpta/person.

Syfte

Indikerar datatillgänglighet, datakunnighet.

Rörelseriktning

19. IT-investeringar

Definition

- Alla kostnader för interna dataavdelningen (inkl. avskrivningar)
- Externt inköpta konsulttjänster
- Inköp hård- och mjukvara

Skall mätas för både ny- och reinvesteringar.

Syfte

Mäter underhåll och utveckling av strukturvärdet, visar rationaliseringspotential.

20. Forskning och utveckling/försäljning

.....

Stabilitet/Risk

21. IT-kostnader/personalkostnader

Definition

Årets IT-kostnader (se definition ovan) relaterat till årets personalkostnad. Redovisas som procenttal. Personalkostnaden definieras som lönekostnad, lönebikostnad och övriga personalkostnader.

Syfte

Ger humankapital i förhållande till strukturvärde, visar rationaliseringspotential."

Måtten kan givetvis kritiseras, men man bör hålla i minnet att avsikten är att få fram ett batteri mått som kan fungera som riksläkare vid rapporteringen. Då krävs enkla definitioner och att det är lätt för företagen att mäta. Det är sannolikt betecknande att de fyra måtten framstår som lite banala och mångtydiga. Vad är t ex en dator eller ett IT-paket? Och även om vi tror oss förstå vad vi ska räkna, blir det inte en summa av äpplen och päron? Om mixen blir likartad i olika företag kanske det inte spelar så stor roll, utan vid jämförelser så jämnar det ut sig. Men ändå: ger måtten tillräckligt mycket grundens för jämförelser över tiden kring ett och samma företag? Och kan de alls användas vid jämförelser mellan olika företag?

Särskilt kritisk kan man vara beträffande måtten på kostnader (nr 19 och 21 ovan). I vår parallellt utgivna rapport Ekonomisk värdering av IT-satsningar har vi försökt att sortera ut begreppen rörande vilka utgifter som bör ses som årskostnad resp investering (anskaffning). Att göra det fullt ut kan upplevas som onödigt krångligt, när det bara gäller en uppgift som lämnas informellt, vid sidan av ett bokslut där mycket av anskaffningsutgifterna ändå behandlas som löpande kostnad. Ett försök till uppgiftsinsamling av detta slag har dock påbörjats av SCB. (Om problemen med denna undersökning se nyssnämnda SISU-rapport.)

Tjänsteförbundets definition sammanför urskiljningslöst alla utgifter, både kostnader och investeringar, under rubriken IT-investeringar. Men när samma mått återkommer som täljare i nr 21 kallas det för IT-kostnader! Eller har man tänkt sig att de tre streckade beståndsdelarna i nr 19 ska specificeras? Genom att ta med både avskrivningar och inköp får man dessutom en dubbeltäckning. Så dåliga definitioner förtjänar inte ens detta svårhanterade område!

I en SCB-enkät våren 1994, som beskrivs i rapport 11 i denna SISU-serie, efterfrågades ett antal mått som motsvarar Tjänsteförbundets nr 17 och 18. De är förstås inte heller något slutligt svar på hur en komplettering av årsredovisning bör göras, men även om de inte är avsedda för det syftet så ska de svara mot ett liknande behov: att ange status i t ex olika branscher och göra det möjligt för företag att jämföra sig med medelvärden.

De mått som SCB använde, framdiskuterade i samråd med bl a NUTEK, Dataföreningen i Sverige, SISU m fl, är följande:

- Procent av anställda som för sitt arbete behöver tillgång till en datorarbetsplats, terminal eller motsvarande
- Genomsnittligt antal IT-paket/standardprogramvaror (köpta eller utvecklade inom företaget) som finns tillgängliga för den personal som regelmässigt har IT/datastöd i sitt arbete

Dessutom ställs frågan om företag själv använder några nyckeltal, t ex i stil med dem som Tjänsteförbundet föreslagit. Genom Ja eller Nej får svarande företag också ange vilka former av IT-verksamhet som förekommer.

Analys av risker: företags "affärsposition"

Vi har redan ställt frågan hur mycket måtten på IT-verksamhetens omfattning egentligen säger om hur väl företaget vårdar sitt strukturkapital. Försök att finna samband mellan datoranvändning och t ex lönsamhet misslyckas i regel (se rapport nr 11 i denna SISU-serie). Alltför mycket hänger förstås på att användandet är klokt. Det gäller dock troligen alla mått som är objektiva i bemärkelsen observerbara och oemotsägligt sanna – så långt de räcker! Vad vi egentligen skulle behöva är indikationer till ägare och andra via årsredovisningen om företagets mest sannolika framtida utveckling, kompletterad med mått på risker. För den teoretiske ekonomen innebär "risk" i detta sammanhang mått på spridningen runt väntevärdet för t ex framtida betalningsströmmar. I en ideal årsredovisning borde således VD och styrelse ange företagets känslighet för olika tänkbara framtida scenarior; om man t ex genom sin IT-arkitektur är sårbar för vissa tänkbara teknik- och marknadsutvecklingar.

En utvecklad sådan redovisning är naturligtvis osannolik både med tanke på konkurrens – vad bör man berätta? – och på svårigheten att enas om objektiva beskrivningar. Försök finns dock. Svensk Affärsanalys är ett konsultföretag startat av Per Erik Kihlstedt. Vi beskriver dess metod här som exempel på ett angreppssätt som hävdas vara generellt, och som tydligt utgår från en systematisk genomgång av kopplingen mellan företagets tillgångar och olika möjliga framtida händelseförlopp.

Företagets bakgrund är att dess grundare i olika chefsjobb upptäckte att den viktigaste informationen vid företagsköp kom fram i förbigående ("som bisatser"). För ca 10 år sedan började han att konstruera ett verktyg för att systematiskt kartlägga så objektivt som möjligt vilka beroenden som kan ha skadlig inverkan på ett visst företags intjäningsförmåga. Under tio år har ca 200 analyser gjorts i 75 företag i de mest skiftande branscher, och även i länder med mycket större osäkerhet än Sverige (Polen). Hittills har analyserna varit manuella och omfattat intervjuer med det studerade företagets ledning och en analys med utgångspunkt från 300 variabler. Nu har en diskettvariant utvecklats där kunden själv ska kunna gå igenom frågelistan och sedan skicka in disketten till Svensk Affärsanalys. Man har då börjat tala om Business Position, BuPo.

Affärspositionen är vad som förklarar att ett företags tillgångar är värda mer än slaktvärdet. Analysen utgår från en intressentmodell, där varje viktig relation klassas som Dominerande-Underordnad-Allians-Konkurrens. All strategi bör

vara strävan efter allianser, eftersom dominerande ställning alltid på sikt kan utmanas. Analysens sammanvägning av aspekter (behov, konkurrenssituation, kompetenser, resurser; relaterat till tillväxt mm) leder till en fyrställig betygsättning på skalan A-F av företagets relationer till och beroende av sin marknad, medarbetare, övriga resurser och omvärld, med utpekade särskilda relationer som kräver uppmärksamhet eller åtgärd.

Ett sådant betyg är avsett att användas av bl a banker och vid intygande i revisionsberättelse av hur företag mår. Beroendena är enligt Kihlstedt objektivt beskrivna i modellen; det är läsaren som får tillfoga bedömningar av sannolikheter för att riskerna infrias. Rönen uppges vara överraskande stabila över tiden, om man gör om analysen på samma företag.

Sammanfattning: olika kompletteringar av årsredovisningen

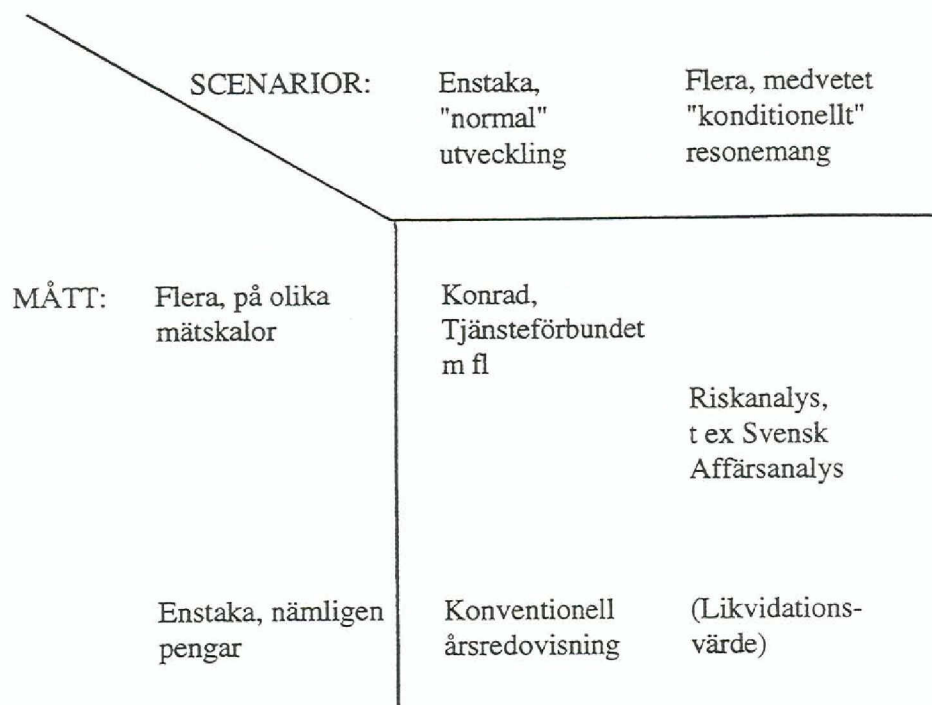
Läst utan alltför mycket djupsinnig eftertanke innebär balansvärderingen av ett företag en monetär värdering som är entydig, dvs utgår från vad vi kan kalla ett slags normalscenario för företagets utveckling.

Komplettering med andra prestationsmått tillför en flermåttssyn, fortfarande utan någon precisering av olika scenarior, men med en möjlighet för (eller om man såvill ett krav på) läsaren att själv göra antaganden om vad de olika måtten sammantaget betyder för företagets långsiktiga utveckling. Måtten kan vara mer eller mindre hårda; i tilltagande mån kommer vi säkert att i årsredovisningar få se besked om hur igenkända företagets varumärken är på marknaden, marknadsandelar, attityder hos kunder, återköpsfrekvens, och kanske även få mått på personalens trivsel, kunskaper mm. Konradgruppens och Tjänsteförbundets måttförslag hör hit, men även rena attitydundersökningar är en möjlighet.

Den riskanalys som vi beskrev i förra avsnittet tillför en mer uttalad granskning av olika tänkbara framtider. De värderingsintyg som upphovsmannen tänker sig skulle väl i och för sig avse företagets generella riskutsatthet; men man kan också tänka sig att precisera vilka risker företaget skulle tåla och låta läsaren välja hur detta bör påverka värderingen.

En mer partiell sådan riskanalys representeras av den klassiska soliditetsupplysningen. I dess renodlade form talar man ju i princip om ett nedläggningsvärde på företaget, dvs ett synnerligen pessimistiskt scenario som möjligen intresserar långivare men knappast ägare eller potentiella aktieköpare.

Dessa olika perspektiv förhåller sig till varandra som i följande figur:



Aktuell debatt – ett uttryck för insikt!

Informationsbehov – en typologi över användare

Vi har på senare år resonerat kring IT:s företagsekonomi med olika insatta personer: ekonomichefer, revisorer m fl. Vi möter ett stort intresse men också en betydande vilshenhet. Alla inser att företag i växande grad måste satsa på IT och andra former av strukturkapital, intellektuellt kapital eller vad vi väljer att kalla det. Men våra traditionella spelregler och institutioner är knappast gjorda för detta. Som vi har antytt är äganderätten ofta svår att i praktiken skydda eller överföra, och tillgångsvärdet är (ännu) mer beroende av sammanhang och användning än vid andra strategiska investeringar.

Särskilt i våra resonemang med externrevisorer möter vi därför ståndpunkten att det skulle tillföra föga att införa värdering av mjuka tillgångar i företags balansräkningar. Däremot anser man det av uppenbar vikt för företagets interna styrning, och även för marknadens bedömning av företagets skötsel, att ha någon form av information om hur företaget hänger med i utvecklingen. Resonemanget är parallellt med vad man sedan länge hävdad om FoU-satsningar – dock utan att man funnit några lösningar utöver vissa beloppsuppgifter i extern redovisning.

Vilka olika beslutsbehov är det som vi skulle behöva tillgodose? Här är en första ansats till katalog eller typologi som utgår från olika avnämare av information, med början hos de som behöver minst informationsmängd:

Kortsiktiga långgivare: som ger "oinformerad" kredit mot formell säkerhet: kräver information om i princip likvidationsvärdet hos tillgångarna. Klassisk försiktighetsprincip. Immateriella värden oftast ointressanta. Nedre delen av vår figur i förra avsnittet.

Långsiktiga långgivare, placerare som ger obligationslån och andra mer informerade krediter. Torde ofta kräva att affärsutsikter beskrivs, ibland av ombud (rating-företag). Immateriella värden intressanta åtminstone vad avser riskexponering. Men i huvudsak traditionella redovisningshandlingar.

Småägare, finansiella placerare i aktier: följer börskursen som kan påverkas av information kring kompetensutveckling – vilken information bör och kan ges löpande och nyttjas av marknaden? Troligen övre delen av vår figur, men hur stort är egentligen intresset att brottas med den flerdimensionella beskrivningen som ju kräver mer av aktivt ställningstagande från läsaren? Kanske innebär detta en marknad för specialiserade företag som ger "ratings" och råd.

Aktiva ägare (stora nog för att inte kunna sälja omärkligt): borde kunna göra risksatsningar – vad vill de veta? Knappast ett enstaka BR-värde! Det är främst

dessa som bör kunna klara att ta del av mer komplicerad (flerdimensionell) information.

För fullständighetens skull tar vi även med informationsbehoven hos grupper som främst kan ses som interna:

Styrelse, ledningsgrupp, VD: måste både kunna löpande bedöma (inventera) läget och "tangentens riktning" relativt konkurrenter, framtida kundbehov osv och kunna ta ställning till föreslagna projekt. Riskspridning är nödvändig – kanske ett fåtal projekt lyckas storartat medan majoriteten misslyckas? Men beslutsunderlag för båda slagen av beslut krävs. Dessutom krävs att incitament ger rätt signaler.

Enhetschefer: måste inom de ramar som ges kunna fatta beslut motsvarande överordnad lednings. Dessutom måste de kunna förvalta och nyttiggöra tidigare satsningar. För detta krävs både beslutsunderlag t ex i form av internpriser och incitaments/belöningsssystem.

Synpunkter från förda samtal

Svårigheten att verifiera, och tanken att IT som tillgång kanske inte ens har ett i rimlig mening objektiva värde, återkom ofta i de seminariediskussioner som vi har haft. Här är ett axplock av synpunkter som kompletterar vad som sagts ovan.

REDOVISNINGEN

"Årsredovisningen blir allt mindre relevant för framtiden."

"Balansräkningar är ett mitchmasch (historiska värden kombinerade med en salig blandning av nuanskaffningsvärden) – men ett konventionellt språk som vi tror oss förstå. Flytta gränsen för vad som ska med ytterligare lite går väl – t ex kan amerikaner aktivera mer av utvecklingskostnaderna för dataprogram. Men det är viktigare att utveckla årsredovisningens övriga information. Även det bör vara reviderbart och behöver inte vara subjektivt."

Det är främst vid ojämn anskaffningstakt som periodiseringsfrågan blir viktig. "Om inga pucklar så gör det ju föga skillnad."

"Ju större ett beslut är, desto mer liknar det en prognos över företagets framtida resultat."

"Om man aktiverar utvecklingskostnader tror marknaden att företaget är på dekis."

"Vi behöver också värdera informationen som finns i systemen, helst med mått som medger jämförelser mellan olika verksamheter."

"Om det är informationen som har värde – varför värderar vi då en fysisk CD högre än samma musik lagrad i en dators minne?"

"Personalresurser har funnits på balansräkningen – på slaveriets tid."

Värden är sällan additiva. Var och en bland olika nyckelfaktorer kan helt stoppa verksamheten och värderad utifrån framtida betalningsföljder alltså ha ett högt värde!

ANDRA MÅTT

Problemet är informationsteoretiskt – hur ge en trovärdig och inträngande beskrivning? "Kopplingen till redovisningen är förlamande." Ett nytt språk behövs. Ex: utbildningsnivå, anställningstid... Det viktigaste är att löpande följa upp och hålla reda på: attitydstudier o likn.

"Man tror sig förstå kronor."

Bland det som behövs:

- beskrivning i årsredovisningen, kanske genom egen rad i resultaträkningen (inte i balansräkningen), men hellre annan beskrivning
- nyttouppföljning löpande genom aggregerande av intervju- och enkättrön
- identifiering och beskrivning av resurser som är väsentliga för framtiden, även när de "inte kostar" (t ex upparbetade varumärken eller egenutvecklade system)

Offentligheten är ett problem – företag vill inte lämna ut information som i och för sig vore relevant för marknaden.

REVISION

"Revisorer måste intressera sig även för andra mätetal än kronor– även förvaltningsrevision hör ju till vårt område och kvaliteten på interna managementsystem."

"Vems intressen skyddar revisorn? Styrelsen måste förse sig med även annan information."

"Ju mer relevant information, desto svårare att revidera." (Kan bero på att relevans avser specifikt beslutsbehov, medan revision ska verifiera informationen för mer generellt bruk.)

VAD GÖRA?

"Få företag att beskriva hur de fattar beslut, följer upp, och hur man kan göra mer djupgående utvärderingar."

"Fortsätt att övertyga företagsledningar om att IT-investeringar bör ses som investeringar! Börja med att beskriva hur ett företags IT ser ut, vad jobbar de anställda de facto med, är systemens omfattning och prestanda rimliga. På så sätt skulle man forma en grund av mätetal som man skulle kunna återkomma till regelbundet."

SLUTSATSER

Ett allmänt intryck från våra samtal med revisorer är att de påfallande ofta kom in på de interna styrsystemen och såg det som mest angeläget att utveckla dem. Vid mötena var vi överens om

- att i den interna styrningen borde väsentligt mer av IT-utgifterna räknas som investeringar
- att det är kommunikationen runt IT-investeringar i denna interna mening, hur de utnyttjas och deras betydelse för företags intjäningsförmåga som vi vill förbättra
- att till sådana IT-investeringar räkna även immateriella tillgångar
- att även icke-monetära mått kan vara lämpliga som beskrivningsspråk för dessa syften
- att måtten ska tjäna de beslutsföra och beslutssituationer där IT-satsningar och deras nytta avgörs
- att dessa måste utformas med hänsyn till att IT ofta är en infrastruktur som ska möjliggöra affärer på ett indirekt vis, och därför gemensam för olika delvis kanske ännu okända brukare och användningsområden.

Dessa åsikter avser alltså snarare det område vi behandlar i vår andra rapport Ekonomisk värdering av IT-satsningar. I de seminarier med några ekonomer som var tänkta att ge underlag för våra resonemang kring intern styrning kom vi däremot påfallande ofta in på bokslutsfrågor. Där ansågs det som viktigt att ha seder för extern redovisning som fångar IT på ett sätt som sedan kan påverka den interna diskussionen i företaget!

Sammanfattning

Inför fortsatt arbete

Vi tror att mått och bedömningsprocedurer går att utveckla så att vi får en bättre dialog mellan IT-ansvariga, ekonomer och företagsledare. Arbetet hittills har dock styrkt vår övertygelse att det är kommunikationen kring förhållandena i enskilda företag som är det viktiga, snarare än några generella mått eller måltal. Det är egentligen osäkerheten om framtiden som plågar beslutsfattarna och den försvinner inte för att vi får bättre mått. Däremot kan vi säkert bli duktigare på att ta tillvara kunskap som finns utspridd hos olika individer i företaget.

Detta gör att vi knappast tror på att prioritera förändringar av externredovisnings seder, åtminstone vad gäller de traditionella bokslutshandlingarna. Däremot finns det olika former av kompletterande mått som kan bli intressanta. Frågan inställer sig då vem som bör ta initiativ till att utveckla dem, och hur pass standardiserade de behöver vara om huvudsyftet egentligen är att skapa kommunikation kring de enskilda fallen. För enhetlighet talar behovet att vara överens om måttens tolkning och att underlätta för läsare; för mångfald de bättre möjligheterna att ge relevanta beskrivningar.

En möjlig fortsättning inom ramen för SISU:s Effektiv IT-projekt är att konkret prova t ex mått i stil med dem som föreslagits av Tjänsteförbundet och använts i SCB-enkäten, gärna utvecklade till att beskriva "IT-stocken" på ett bättre vis. Det skulle kunna göras i anslutning till den genomgång av IT-kapital i något företag som kan bli aktuell i internredovisningsdelen av projektet.

Provokativa påståenden?

Ett annat sätt att sammanfatta är att spekulera i vad som kan hända framöver med redovisandet som samhällsinstitution. Här är några punkter, formulerade mer för att provocera till eget tänkande och ställningstagande än som prognos. De har inte framkommit i samtalen med revisorerna utan utgör egna spekulationer:

1. Revisionsbyråernas betydelse kommer att avta – ratinginstitutens att öka!

Företag blir allt mer ohjälpligt beroende av kunskapskapital som är osynligt i den formella redovisningen. Det enda den duger till är att beskriva likvidationsvärden. (Kunskapskapitalet är nämligen svårt att realisera då dess värde är knutet till en specifik situation.) Försiktighetsprincip kommer att tillämpas ännu mer strikt, och BR blir intressant endast för formell kreditprövning.

Eftersom investerare inte har nytta av årsredovisningar så blir revisorsprofessionen allt mindre intressant. Bortsett från att begränsa förskingring o likn finns det inget intresse för revision. Däremot växer ratinginstituterna i betydelse. De utvecklar metoder för att inventera och kommunicera kunnande och kompetens hos företag.

2. Dagens immaterialrätt är för primitiv för kunskapsintensiva företag

Industrialismens uppsving kopplar vissa (t ex 1993 års Nobelpristagare Douglass North) till skapandet av institutionella former som möjliggjorde att mobilisera riskkapital för att investera i uppbyggnad av industrier. Hur är det med kunskapsföretag och mjuka investeringar i allmänhet? Går det att mobilisera riskkapital för programvaruutveckling o likn? Dagens immaterialrätt och patentmöjligheter är sannolikt otillräckliga. Vi kan få mycket striktare skydd för intellektuella värden. Följderna av det blir inte bara positiva. S k fri akademisk forskning försvåras, och inspektionskostnaderna blir ansenliga. Om det påskyndar eller bromsar mänskligt framåtskridande finns det delade meningar om.

3. Börsvärdering av företag leder till ett för oinformerat ägande för långsiktiga och uthålliga satsningar

(Forts på föregående punkt.) Har kanske börsnoterade företag spelat ut sin roll som företagsform för verksamhet som beror av IT och kunskapskapital? Bl a i USA höjs röster att marknads kortsiktighet gör att de stora, uthålliga risksatsningarna kräver ett närmre, bättre informerat ägande! När kapital investeras immateriellt kanske detta är nödvändigt?

4. Det är risken, inte värdet som vi borde beskriva bättre

Näringslivet som experimentmaskin (fritt efter Schumpeter och Gunnar Eliasson): Företag ska gå i konkurs i lämplig utsträckning. Endast genom risktagande uppstår de mutationer som krävs för arternas fortbestånd. Ett sunt näringsliv måste ge möjlighet för investerare att medvetet satsa pengar i riskföretag. Företag borde bättre beskriva riskerna i sina ÅR och prospekt.

Litteraturreferenser

Bergstrand, Bert-Olov et al, 1993, Den dolda skattkistan. Studentlitteratur

Dahlgren, Göran, Jörgen Hansson, Bo Hedberg och Nils-Göran Olve, utkommer 1994, Partnerskap för vinst – företagsutveckling genom imaginära organisationer. Liber

Falk, Thomas och Olve, Nils-Göran, 1991, Ledningsperspektiv på informationsbehandling. IMIT. Ersätts med ny bok som utkommer mot slutet av 1994.

Kunskapsföretagets värden. Rapport från Tjänsteförbundet, 1993

Material från Bokföringsnämnden (se texten)

Effektiv IT-rapporter

- Nr 1 Att Mäta Informationsteknologi – Data om IT i Sverige och utomlands,
Mattias Hällström, december 1993. *IT:s Ekonomi & Management*
- Nr 2 Mätning för Effektiv Systemutveckling,
Tapani Kinnula, mars 1994. *Systemutvecklingens Ledtider & Kvalitet*
- Nr 3 Affärsmässiga Scenarier som bakgrund till Reengineering av Informationssystem,
Lars-Åke Johansson, Mats R Gustafsson, mars 1994. *Systemarvet*
- Nr 4 Concepts and Notations for Open-edi Scenarios,
Matts Ahlsén, mars 1994. *Affärskommunikation*
- Nr 5 Business Process Reengineering – vad är det?
Mattias Hällström, april 1994. *Verktyg för Verksamhetsutveckling*
- Nr 6 Managing Information Technology: The Capital Budgeting Process,
Thomas Falk, Nils-Göran Olve, maj 1994. *IT:s Ekonomi & Management*
- Nr 7 Integrerad Systemutveckling – lärdomar från industrin tillämpade på
systemutveckling, Sten-Erik Öhlund, Lars Bergman, maj 1994.
Systemutvecklingens Ledtider & Kvalitet
- Nr 8 Kunskap för hantering av systemarvet – en första systematisering,
Lars-Åke Johansson, Mats R Gustafsson, Roland Dahl, juni 1994. *Systemarvet*
- Nr 9 Metoder för Business Process Reengineering,
Mattias Hällström. *Verktyg för Verksamhetsutveckling*
- Nr 10 GIATs modell för integrering av logiskt underhåll med utveckling av produktsystem
Lars Bergman. *Systemutvecklingens Ledtider & Kvalitet*
- Nr 11 Ekonomisk värdering av IT-satsningar
Nils-Göran Olve. *IT:s Ekonomi & Management*

*Svenska Institutet för Systemutveckling,
SISU, bedriver forskning, följer utvecklingen och
förmedlar kunskap om informationsteknologins
tillämpning på informationsanvändning
och informationsförsörjning i företag,
myndigheter och andra organisationer.
Institutet verkar inom detta område som
ett opartiskt nationellt kompetenscentrum.*



Electrum 212, 164 40 Kista
Isafjordsgatan 26
Telefon 08-752 16 00 Telefax 08-752 68 00