



Viktor Holmquist

*Hur motiveras nedskrivningen eller avsaknaden  
av nedskrivningar i goodwill?*

En undersökning av den finländska träförädlingsindustrin

Pro gradu-avhandling i redovisning och styrning

Handledare: Thomas Carrington

Fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi

Handelshögskolan vid Åbo Akademi

Åbo 17.05.2021

**Åbo Akademi – Fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi**

Abstrakt för avhandling pro gradu

|   |                     |
|---|---------------------|
| <b>Ämne:</b> Redovisning  |                     |
| <b>Författare:</b> Viktor Holmquist   |                     |
| <b>Arbetets titel:</b> Hur motiveras nedskrivningen eller avsaknaden av nedskrivningar i goodwill? En undersökning av den finländska träförädlingsindustrin.  |                     |
| <b>Handledare:</b> Thomas Carrington  |                     |
| <b>Abstrakt:</b>  |                     |
| <p>Goodwill är en immateriell tillgång som det har tidigare forskats mycket kring, anledningen till det är att goodwill är svår att värdera. Under 2005 infördes IFRS som redovisningsmetod för börsnoterade företag i Europa. Denna omställning har medfört att företagen årligen ska utföra nedskrivningstest på sin goodwill. I de finansiella rapporterna rapporterar företagen om nedskrivningstestet tillsammans med motiveringen för behandlingen av goodwill. Denna avhandling handlar om motiveringarna för goodwill ger en djupare förståelse för goodwillnedskrivningar eller avsaknaden av goodwillnedskrivningar.</p> <p>Avhandlingen kommer att fokusera på den finländska träförädlingsindustrin som vuxit via förvärv. Syftet för avhandlingen är att undersöka om företagens motiveringar av goodwill bidrar till en djupare förklaring av goodwillnedskrivning. Studien kommer även undersöka de förklaringar som tidigare forskning har bevisat finns gällande företagens goodwillnedskrivningar. Avhandlingen avgränsas till börsnoterade företag och från året 2010 till 2019.</p> <p>Genom en innehållsanalys analyserar jag goodwillmotiveringar för att få en ökad förståelse av goodwill. Jag kopplar avhandlingens empiriska resultat med den teoretiska referensramen inom legitimitetsteorin.</p> <p>Avhandlingens resultat visar att år som goodwill nedskrivs utgör motiveringarna en djupare förståelse genom att företagen försöker förklara vad som har inträffat. Åren som det inte har skett en nedskrivning ger motiveringen ingen djupare förståelse. Företagen riktar uppmärksamheten till nedskrivningstestets variabler, men alla variabler som ingår i nedskrivningstestet delges inte. Under alla år saknas det information om företagens estimerade kassaflöde, som är en kritisk komponent för nedskrivningstestet. Avsaknaden av estimaten kan ses som en del av den bristfälliga motiveringen. Avhandlingen finner även tecken för att nedskrivningar sker under år som det sker byte av verkställande direktör och vid år då resultatet redan skulle ha blivit negativt.</p> |                     |
| <b>Nyckelord:</b> goodwill, nedskrivningstest, träförädlingsindustri, innehålls analys, IFRS,   |                     |
| <b>Datum:</b> 17-05-2021  | <b>Sidantal:</b> 76 |

# Innehållsförteckning

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | <b>INLEDNING .....</b>   | <b>1</b>  |
| 1.1      | SYFTE.....   | 5         |
| 1.2      | DISPOSITION.....   | 5         |
| <b>2</b> | <b>IFRS &amp; GOODWILL .....</b>                               | <b>7</b>  |
| 2.1      | KVALITATIVA EGENSKAPER AV IFRS .....                           | 7         |
| 2.2      | IAS 38 – IMMATERIELLA TILLGÅNGAR.....                          | 10        |
| 2.3      | GOODWILL.....  | 12        |
| 2.4      | REDOVISNING AV GOODWILL .....                                  | 13        |
| 2.4.1    | <i>Nedskrivningstest enligt IAS 36 .....</i>                   | <i>15</i> |
| 2.4.2    | <i>Diskonteringsräntan och tillväxträntans betydelse .....</i> | <i>16</i> |
| 2.5      | UPPLYSNINGSKRAV FRÅN IAS 36 .....                              | 18        |
| <b>3</b> | <b>TIDIGARE FORSKNING .....</b>                                | <b>21</b> |
| 3.1      | METODER FÖR NEDSKRIVNING AV GOODWILL.....                      | 21        |
| 3.2      | GOODWILLS NEDSKRIVNINGSTEST.....                               | 24        |
| 3.3      | NEDSKRIVNINGENS KONTEXT OCH FAKTORER SOM UTNYTTJAS.....        | 28        |
| 3.4      | MOTIVERING AV NEDSKRIVNING.....                                | 34        |
| 3.5      | SAMMANFATTNING AV TIDIGARE FORSKNING.....                      | 37        |
| <b>4</b> | <b>TEORI .....</b>   | <b>39</b> |
| 4.1      | LEGITIMITETSTEORI .....  | 39        |
| <b>5</b> | <b>METOD.....</b>  | <b>42</b> |
| 5.1      | FORSKNINGSSTRATEGI .....                                       | 42        |
| 5.2      | KVALITATIV METOD.....  | 42        |
| 5.3      | INNEHÅLLSANALYS .....  | 43        |
| 5.4      | AVGRÄNSNING .....  | 45        |
| 5.5      | MATERIAL OCH URVAL.....  | 45        |
| 5.6      | PRAKTISKT TILLVÄGAGÅNGSSÄTT .....                              | 46        |
| 5.7      | STYRKOR OCH SVAGHETER.....                                     | 46        |
| <b>6</b> | <b>EMPIRI.....</b>   | <b>48</b> |
| 6.1      | FÖRVÄRV .....  | 48        |
| 6.2      | NEDSKRIVNINGAR OCH ICKE GJORDA NEDSKRIVNINGAR.....             | 50        |
| 6.3      | NEDSKRIVNINGSTEST .....  | 54        |
| 6.4      | MANIPULERING AV GOODWILL .....                                 | 58        |

|           |   |           |
|-----------|---|-----------|
| 6.5       | SAMMANFATTNING AV EMPIRI.....                                 | 60        |
| <b>7</b>  | <b>ANALYS.....</b>  | <b>61</b> |
| 7.1       | UPPRÄTTHÅLLER FÖRETAGEN IFRS KVALITATIVA EGENSKAPER.....      | 61        |
| 7.2       | HUR PRESENTERAS MOTIVERINGARNA FÖR GOODWILL BEHANDLINGEN..... | 63        |
| 7.3       | NEDSKRIVNINGSTESTETS VARIABLER.....                           | 66        |
| 7.4       | BIG BATH ACCOUNTING OCH RESULTAT UTJÄMNING.....               | 71        |
| <b>8</b>  | <b>SAMMANFATTNING .....</b>                                   | <b>74</b> |
| <b>9</b>  | <b>KÄLLOR .....</b>   | <b>77</b> |
| <b>10</b> | <b>BILAGOR .....</b>  | <b>87</b> |
| 10.1      | TABELLER.....   | 87        |
| 10.2      | FIGURER.....  | 92        |

## Tabellförteckning

|  |    |
|--|----|
| <i>Tabell 1: Exempel av diskonteringsränta.....</i>                  | 17 |
| <i>Tabell 2: Exempel av tillväxtränta.....</i>                       | 18 |
| <i>Tabell 3: Förvärv.....</i>  | 48 |
| <i>Tabell 4: Nedskrivningar och icke gjorda nedskrivningar .....</i> | 50 |
| <i>Tabell 5: Nedskrivningstest.....</i>                              | 54 |
| <i>Tabell 6: Tillväxtränta .....</i>                                 | 57 |
| <i>Tabell 7: Manipulering av goodwill .....</i>                      | 58 |

## Figurförteckning

|   |    |
|---|----|
| <i>Figur 1: Diskonteringsränta .....</i>            | 57 |
| <i>Figur 2: Räntor och inflation i Finland.....</i> | 69 |

# 1 Inledning

Transparens, ansvar och effektivitet var anledningen till att International Accounting Standards Board (IASB) i januari 2005 införde International Financial Reporting Standards (IFRS) och International Accounting Standards (IAS) som EU satte som krav för de europeiska börsnoterade bolagens finansiella rapporter (IFRS, 2017). På andra sidan Atlanten i USA hade Financial Accounting Standards Board (FASB) under 2001 redan genomfört en liknande förändring (Vinten, Sevin, & Schroeder, 2005).

Att utveckla en konsekvent teoretisk redovisningsmetod för goodwill är något som generationer av både akademiker och standardsättare har arbetat med. Samtidigt är det fortfarande ett av de mer kontroversiella ämnena inom finansiell redovisning (Steinheim och Madsen, 2016; se Huges 1982). Anledningen till detta är att det inte finns ett specifikt marknadsvärde för goodwill samtidigt som det är omöjligt att estimerar det exakta värdet av goodwill. Detta medför att nedskrivning av goodwill anses vara osäker att mäta, vilket öppnar upp för en svår verifiering av goodwillvärdet (Steinheim och Madsen, 2016).

Själva införandet av IFRS innebar att börsnoterade bolag bytte från nationella bokföringsstandarder till att följa IFRS. Något som detta medförde var IFRS 3 och IAS 36 som i sin tur reglerar hur företagen bör göra sina nedskrivningar för goodwill. Innan skulle de finländska börsbolagen följa Finnish Accounting Standards (FAS) och nedskriva goodwill enligt plan. Med införandet av IFRS skulle bolagen istället göra värderingar årligen där man testar hur mycket goodwill är värd. Problemet med övergången till nedskrivningstestet enligt Steinheim och Madsen (2016) är att det finns en risk att de goodwillvärden som presenteras är opportunistiska, vilket leder till lägre nedskrivningar. Trots att reglerna för nedskrivningstestet anses vara hårdare och mer åtstramande än innan införandet, så öppnar det upp för en godtycklig frihet hos företagens ledning (Steinheim och Madsen, 2016).

Enligt Bloom (2009) fanns det mycket kritik från intressenternas håll till hur behandlingen av goodwill varit tidigare. Således var tanken att ge intressenter ett tydligare värde av bolaget samtidigt som det skulle skapa ännu mer transparens. Det var inte enbart en stor omställning för börsnoterade företag utan även stor omställning för revisorerna. Omställningen bidrog nämligen till att granskningen förändrades drastiskt och mer ansvar låg hos revisorerna (Pajunen & Saastamoinen, 2013).

Genom IFRS införandet 2005 måste företagen nu varje år utföra nedskrivningstest av sin goodwill. Pajunen och Saastamoinen (2013) förklarar att nedskrivningstesterna baserar sig bland annat på kassaflöden som uppskattas och prognoseras av ledningen. Detta medför att det blir en subjektiv bedömning av goodwill då man tidigare hade tydliga ramar för hur goodwill skulle behandlas. Detta öppnar upp till större problem gällande redovisningen av goodwill då man helt plötsligt får ett agent problem. De sättet som man kan motverka problemet är genom revision och samtidigt förbättra den finansiella rapporteringen. Då revisorns roll är att se till att de finansiella rapporterna ger en tillförlitlig bild av företaget. Pajunen och Saastamoinen (2013) kommer även fram till att samtliga av de finländska revisorerna är överens om att med den nuvarande IFRS lagstiftningen för redovisning av goodwill skapar tillfällena för företag att manipulera resultatet.

Den tidigare forskningen har fokuserat mycket på nedskrivningstestets olika estimat. Tidigare forskning har funnit bevis för att ledningen använder goodwill för att utföra Big Bath Accounting (Vinten, Sevin och Schroeder, 2005; Stenheim och Madsen, 2016; Pajunen och Saastamoinen, 2013), samtidigt som de även förekommer nedskrivningar vid byte av VD (Saastamoinen och Pajunen, 2016; Ramanna och Watts, 2012; Glaum, Landsman, Wyrwa, 2018). En av anledningarna är att många företag och deras ledning ser goodwill som ett verktyg för att kunna försköna bilden av sitt resultat men även sin balansräkning. Marton, Lumsden, Lundqvist, Pettersson och Rimmel (2010) förklarar att balansräkningens storlek har ökat som en bieffekt av införandet av IFRS. Lhaopadchan (2010) förklarar att

syftet med de finansiella rapporterna är att tillhandahålla intressenter med korrekt information så att de kan utvärdera och använda sin resurser på bästa sätt. Då immateriella tillgångar tar över balansräkningen så minskar rapporternas användbarhet. Detta medför att man måste kunna värdera de immateriella tillgångarna via balansräkningen och detta ställer krav på rapporterna (Lhaopadchan, 2010). Då kravet på de finansiella rapporterna ökar blir det viktigt att informationen som den bidrar med är korrekt och tydlig för intressenterna. Camodeca, Almici och Bernardi (2013) förklarar att flera företag inte rapporterar i de finansiella rapporterna alla de estimaten som används för att genomföra nedskrivningstestet. Det är därför svårt att veta om intressenterna får tillräckligt mycket information från de motiveringar som finns gällande goodwill. Motiveringar är något som inte fått så stor exponering i den tidigare forskningen, framför allt har man inte undersökt vilket samband goodwillmotiveringarna har med hanteringen av goodwill. Dock har Giuliani och Brännström (2011) undersökt hur företag motiverar goodwill vid förvärvstillfället, men inte vid nedskrivningar. Undersökningen visar att det inte finns ett visst dominerande mönster bland företagen, vilket påvisar att det är lika svårt att förstå goodwill i praktiken som i teorin (Giuliani och Brännström, 2011). Genom att analysera om det förekommer liknande motiveringar vid nedskrivningar finns det möjlighet till att hitta mönster som ligger till grund för nedskrivningarna.

Seetharaman, Sreenisavan, Sudha och Yee (2006) menar att då goodwill är svårt att mäta blir det viktigt för intressenterna att goodwill rapporteras korrekt i de finansiella rapporterna. Guthrie och Parker (1989) menar att anledningen till att företagen skapar finansiella rapporter är på grund av legitimitetsteorin. Teorin menar att företagen måste upprätt hålla ett socialt kontrakt till samhället för att säkra deras överlevnad. Kontraktet bygger på att företaget förser information till samhället över deras verksamhet. Deegan (2002) menar att då det skapas klyftor i informationen som samhället får finns det olika strategier som företagen kan använda sig av för att minska klyftan. Klyftorna som uppstår kan vara baserade på oväntade händelser eller på grund av manipulation.

Resultatmanipulering är något som diskuteras mycket då man pratar om goodwill. Resultatmanipulering är något som många kanske uppfattar som något olagligt men i bokföringslagen (1336/1997, 3:2§) framkommer det att företagen till en viss del får manipulera resultatet. Allt handlar om att resultatet ska ge en rättvisandebild av företaget. Detta innebär att det i vissa fall blir en tolkningsfråga vad som faktiskt symboliserar ett rättvisande resultat. Därför blir det svårt att säga vad som är laglig och olaglig resultatmanipulering. Manipulering är något som tydligt kommer fram i den tidigare forskningen kring goodwill som uppstått via förvärv.

En av de finländska industrier som har vuxit via förvärv är träförädlingsindustrin. Den har betytt mycket för Finland, under många år har det varit en stabil grund för arbete samtidigt som den bidragit till mycket export. Med träförädlingsindustrin menas den industri som på ett eller ett annat sätt bearbetar träd för att utvinna bland annat: byggmaterial, massatillverkning, kemiska produkter och drivmedel. Under 2020 står träförädlingsindustrin för 19 procent av landets export vilket motsvarar en summa på cirka 12,3 miljarder euro för 2019 (Statistikcentralen, 2020). Sajasalo, 2003 förklarar att träförädlingsindustrin bestod under många år av flera mindre aktörer som tillsammans stod för den stora delen av exporten. Under de senaste 40 åren har detta dock ändrat och det har växt fram större bolag som har tagit över de mindre. Det har via Metsä Board, Stora Enso och UPM blivit en internationalisering av träförädlingsindustrin.

De tre träförädlingsföretag har växt ordentligt, dels genom att köpa upp finländska företag men även företag utanför Finland. Bolagen tampas på en global nivå där de tre företagen under 2016 var de tre största i Europa, samtidigt som Stora Enso och UPM tillhörde 2016 till topp 5 största företagen i branschen globalt (PWC, 2016). Då bolagen har växt till denna typ av giganter på en global nivå samtidigt som de har förvärvat många andra företag innebär det att det finns mycket goodwill inom dessa företag, samtidigt har inte tidigare studier gjorts mot dessa företag vilket gör att både valet av land och bransch är intressant.



## 1.1 Syfte

I kontrast till tidigare studier om goodwill ämnar denna studie till att ge svar på hur företagen motiverar nedskrivningen eller avsaknaden av goodwillnedskrivning i sina finansiella rapporter. Specifikt kommer studien att undersöka den finländska träförädlingsindustrin vilket passar studien väl då den består av globala viktiga bolag som är uppbyggda via förvärv. Således har branschen gett och ger upphov till ett flertal olika goodwillfrågor. Syftet med avhandlingen kompletterar forskningen om goodwillmotiveringar inom träförädlingsindustrin med att ge en bättre förståelse för hur företagen ser på goodwill och bidrar till att öka förståelsen för goodwillmotiveringens betydelse i det finansiella rapporterna. Genom att utföra en innehållsanalys med legitimitetsteorin som ett konceptuellt ramverk bidrar studien till en ökad förståelse av goodwillmotiveringarna. Deephouse och Suchman (2008) menar att legitimitetsteorin är bra lämpad för teoretiska analyser, vilket stödjer valet av teori. Framför allt ämnar analysen att bidra till en bättre förståelse för på vilket sätt goodwillnedskrivningar görs, och varför, samtidigt undersöks även om motiveringarna har ett mönster.

Studien undersöker alltså om företagens motiveringar av goodwill bidrar till en djupare förklaring av goodwillnedskrivning. Studien kommer även undersöka de förklaringar som tidigare forskning har bevisat finns gällande företagens goodwillnedskrivningar.

Studiens forskningsfråga är därmed:

- Leder goodwillmotiveringarna för både gjorda och icke-gjorda motiveringar till en djupare förståelse till anledningen som ligger bakom nedskrivningen eller avsaknaden av nedskrivning?

## 1.2 Disposition

I följande kapitel presenterar jag IFRS och goodwill som är avgörande för studien. I kapitlet presenteras IFRS kvalitativa egenskaper som låg som grund för införandet 2005. I kapitlet presenteras även IFRS syn på immateriella tillgångar och goodwill. Förutom det förklaras även IFRS redovisning för goodwill och nedskrivningstestets delar. I de tredje kapitlet presenterar jag tidigare forskning kring goodwill. Framför allt lyfter jag upp problematiken som har uppstått sedan införandet av IFRS. I de fjärde kapitlet förklarar jag min teori som är central för studien. I kapitlet beskriver jag valet av teori och de konceptuella ramverket. I de femte kapitlet för jag metoddiskussion. I kapitlet presenteras innehållsanalysen och jag för en diskussion för metoden. De sjätte kapitlet är mitt empirikapitel var jag redogör för mina empiriska fynd. I de sjunde kapitlet för jag en diskussion över min analys. Kapitlet lyfter fram det som jag funnit i mitt empirikapitel och förklaras genom teori och tidigare forskning. De åttonde och sista kapitlet avslutas med studiens resultat, bidrag och jag ger även förslag till fortsatt forskning.

## 2 IFRS & Goodwill

### 2.1 Kvalitativa egenskaper av IFRS

Enligt Marton m.fl. (2010) är syftet med de finansiella posterna att i första hand förse intressenter med användbar information. Det som intressenterna behöver få veta något om är framtidstron som påverkar aktiekursen men även hur stor vinsten kommer kunna bli. För att kunna ge den informationen till intressenterna måste företagen utföra prognoser för framtida kassaflöden.

Ugeux (2014) utvecklar vidare att det är via det grundläggande syftet med de finansiella rapporterna att investerarna ska kunna se en helhetsbild av enheten eller företaget finansiella ställning. Den påverkas av enhetens finansiella resurser som i sin tur påverkas genom den finansiella strukturen. Denna struktur är uppbyggd av likviditet, soliditet och förmågan att anpassa sig till förändringar inom det verksamma området. Därför ska informationen som företagen ger ut lägga fokus på sina styrkor och svagheter, men även på hur företagen ska ta fram finansiering (Ugeux, 2014).

Marton m.fl. (2010) påpekar att det viktigaste i rapporterna är deras kvalitativa egenskaper. Med detta menas de egenskaper som redovisningen måste ha för att överhuvudtaget vara användningsbar. Ugeux (2014) utvecklar detta vidare att de kvalitativa egenskaperna kan delas upp i två kategorier. Första kategorin är fundamentala kvalitativa karaktärsdrag som bidrar till relevans och tillförlitlighet i de finansiella rapporterna. Den andra kategorin är förbättrande kvalitativa karaktärsdragen, vilket i sin tur uppgörs av jämförbarhet, väsentlighet, informationsekonomi och förståelse (Ugeux, 2014).

Ugeux (2014) påpekar även att det inte finns en hierarki gällande hur man ska använda de kvalitativa egenskaperna, utan menar istället att det är en trestegsprocess. Först gäller det att identifiera de ekonomiska fenomen som har möjlighet att kan vara användbara. Sedan bedöms vilken information som är mest relevant och tillförlitlig

som hänför sig till fenomenet. Slutligen gäller det att anpassa informationen efter de förbättrande karaktärsdragen (Ugeux, 2014). Nedan presenteras de kvalitativa egenskaperna mer utförligt.

### **Relevans**

Då informationen är relevant möjliggör den att användarna kan använda den för att nå sina mål och fatta rätt beslut. Som tidigare nämnt är målet för investerare att få en prognos av framtida kassaflöden för företaget. Informationen när relevant om den kan minska osäkerheten gällande företags utfall och medför att de ställda förväntningarna blir mindre osäkra (Ugeux, 2014). Informationen används alltså för att öka förståelsen för företagets redan tagna beslut, denna kunskap ska kunna ligga till grund för kommande liknande beslut. Detta skapar grundtanken för redovisningen, vilket är att den ska stödja förståelse och ge erfarenhet (Marton m.fl., 2010).

Relevansen är även påverkad av vid vilken tidpunkt som informationen presenteras (Marton m.fl., 2010). Om informationen inte finns tillgänglig då den behövs eller kommer ut för sent är det inget värde i den och framför allt försvinner relevansen. Detta medför att relevansen uppnås genom att tillhandahålla informationen den då den behövs.

### **Tillförlitlighet**

Marton m.fl. (2010) argumenterar för att tillförlitligheten uppstår då informationen som avbildas stämmer överens med verkligheten. Tillförlitligheten kan återspeglas i olika nivåer som går att mäta, vilken nivå som informationen ska ha avgör beslutsfattaren. Beslutsfattaren uppföljer tillförlitligheten då informationen inte innehåller felaktigheter eller är vinklad från verkligheten (Ugeux, 2014). Tillförlitligheten bygger på samma grund som Bokföringslagen (1336/1997, 3:2§) gällande att bokföringen ska ge en rättvisande bild. Enligt Marton m.fl. (2010) ska redovisningsinformationen även vara neutral om den ska betraktas som tillförlitlig. Problematiken med att uppfylla neutralitet kommer när det finns andra syften som redovisaren kan gynnas av, vilket således påverkar negativt på neutraliteten. Neutraliteten förutsätter att man inte ska påverkas av andra skäl än att återspegla rätt bild.

### **Jämförbarhet**

Inom redovisningen finns det två olika typer av jämförbarheter som bör uppnås, dels ska det finnas jämförbarhet mellan två olika företag men även jämföra företag olika år emellan (Marton et al., 2010). Syftet att jämföra två olika företag mellan varandra, är för att användarna inte ska ha höga transaktionskostnader och via detta skapa en effektiv marknad (Ugeux, 2014). Genom att reglera och ge rekommendationer kan man minska de olika metoderna som företagen använder i sin rapportering vilket skapar en harmonisering. Genom harmoniseringen av rapporteringen blir det alltså lättare för användarna att jämföra olika företag. Jämförbarheten från år till år handlar om att man använder samma redovisningsmetoder och är konsekvent i redovisningen. Då redovisningsinformationen är jämförbar under en längre tid skapar detta ett bra beslutsunderlag för användarna (Marton m.fl., 2010).

### **Väsentlighet**

Väsentligheten behandlar om en transaktion är tillräckligt betydande för att den ska särredovisas och genom detta få en betydande effekt på bokslutet (Ugeux, 2014). När en transaktion uppstår får beslutsfattaren besluta om de omständigheterna kring den var rutinmässiga eller under ovanliga förhållanden, vilket påverkar om transaktionen ska ses som väsentlig eller ej. När det gäller transaktioner av lågt värde saknar de betydelse från användarens synvinkel. Detta medför att särredovisa dessa skulle bara bli kostsamt och inte öka nyttan. Risken finns att om redovisningen är allt för detaljrik medför det att rapporterna blir svåra att överblicka och kostsamma att upprätta (Marton m.fl., 2010).

### **Informationsekonomisk**

Då informationen är användbar är det även viktigt att fördelarna med informationen är högre än kostnaderna för att ta fram den (Ugeux, 2014). En helt teoretiskt fulländad redovisning kan direkt förkastas då den kommer vara alldeles för dyr att producera. Det är viktigt att avväga mellan nyttan och kostnaden då det är detta som avgör. Ansvarvaret ligger hos IASB att se till att kostnaden för företaget inte överstiger den nytta som den kan skapa på marknaden (Marton m.fl., 2010).

## **Förståelse**

Inom IFRS och IAS förutsätts det att användarna har en rimlig kunskap om ämnet, samtidigt handlar förståelsen om att informationen ska vara användarvänlig. Finns inte användarvänligheten i rapporterna så försvinner relevansen, man kan därför inte anta att allt är solklart för användaren (Ugeux, 2014). I dagsläge krävs det en rätt djup kunskap för att kunna förstå redovisning som är upprättad med IFRS. Fokus ligger inte på att privatpersoner ska förstå utan snarare professionella användare av redovisning (Marton m.fl., 2010).

Sammanfattningsvis känner man igen många av de kvalitativa egenskaperna när man ser till Bokföringslagens (1336/1997, 3§), dock är de ytterligare utvecklade för att skapa en bredare harmonisering när man ser till jämförbarheten. Som tidigare nämnt är IASB:s slagord: transparens, ansvarighet och effektivitet. Dessa slagord är något som återspeglar sig väl när man ser till IFRS och IAS kvalitativa egenskaper.

## **2.2 IAS 38 – Immateriella tillgångar**

Enligt IAS 38:8 definieras en immateriell tillgång enligt följande:

*”En immateriell tillgång är en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form.”*

Samtidigt så förklarar IAS 38:4 att en del immateriella tillgångar kan även till en viss del ha en fysiskform. Det kan röra sig om en programvara som i sin tur finns på en fysisk CD-skiva, eller sedan licenser eller patent som finns i juridisk dokumentation. Det förekommer alltså hybrider när man ser till om tillgångarna är materiella eller immateriella. Det som avgör om en tillgång är materiell eller immateriell beror på hur den integreras med något annat, är det en beroende del eller komponent till en materiell tillgång ska den ingå i den materiella tillgångens helhet. Samtidigt om tillgången ses som en förbättring av den materiella

tillgången men inte är en kritisk komponent anses detta vara en immateriell tillgång (IFRS 38:4).

IAS 38:9 förklarar vidare att företag får ofta utgifter då de antingen anskaffar, utvecklar, underhåller eller förbättrar immateriella värden. Vanliga värden kan bland annat vara programvaror, patent eller upphovsrätter. Marton m.fl. (2010) förklarar att under de senaste decennierna har det debatterats mycket om de allt vanligare immateriella tillgångarnas värde och om dessa ska aktiveras. Då man aktiverar dem tas de upp i balansen och tillhör tillgångsposterna, skulle man inte göra detta så existerar de inte. Problematiken kommer då den tid vi lever i till en större del består av tillgångar som vi inte kan ta på och om ett företag som Google knappt skulle ha några tillgångar. Problematiken utvecklas ytterligare då man funderar hur man ska kunna värde sätta dessa tillgångar, då det inte direkt finns en marknad för dem (Marton et al., 2010).

Enligt Gazdar (2007) är immateriella tillgångar till stor del skillnaden mellan företagets bokföringsvärde och marknadsvärde. De förklarar varför priset på ett företag ofta är högre än vad företagets bokföringsvärde är. De immateriella tillgångarna uppstår inom företaget samtidigt som det är svårt att helt klassificera dem. Gazdar (2007) kvalificerar dem i följande kategorier: konkurrenskraftigt värde, ledningens värde, personalens värde, etiskt värde. Nedan presenteras kategorierna ytterligare:

### **Konkurrenskraftigt värde**

Inom kategorin konkurrenskraftigt värde ingår enligt Gazdar (2007) varumärkets värde, kundbasen och marknadsandelar. Kategorin syftar till att påvisa de faktorer som är immateriella men medför ett stort värde till företaget. Ser man till företag inom produktion så är till exempel Coca-Cola ett av dessa, de har trogna kunder, ett starkt varumärke och stora marknadsandelar. Samtliga av kategorins delar är något som starkt påverkar investerare, analytiker och fondförvaltare (Gazdar, 2007).

### **Ledningens värde**

Enligt Gazdar (2007) spelar ledningen en stor roll i utförandet och uppföljningen av företagsstrategin, men även i att skapa framtida prognoser. Detta gör att ledningens kunskap och skicklighet spelar en otroligt stor roll för företaget. Under 2000-talet har det blivit allt viktigare med bolagsstyrning då det har inträffat många stora skandaler. Framförallt är intressenterna ute efter att ledningen lyckas göra korrekta prognoser samtidigt som man ska kunna lita på dem (Gazdar, 2007).

### **Personalens värde**

Gazdar (2007) menar att den största tillgången som företagen kan ha i många fall är personalen. Om personalen är effektiv, motiverad och har talang, medför det ett stort värde till företaget som helhet. Personalens värde är framför allt viktigt då man ser till mjukvarubolag som starkt påverkas av personalens arbete, dock är det lika viktigt i övriga bolag. Personalens värde är något som man ofta förbiser men som skapar en stor del av de immateriella tillgångarna (Gazdar, 2007).

### **Etiskt värde**

Gazdar (2007) förklarar att inom kategorin etiskt värde ingår företagens samhällsansvar, balansera prioriteringar och hantera problem. Företagens etiska ansvar har sedan 1980-talet ökat explosionsartat, detta har medfört att företagen påverkas av hur de framställs i media, av icke vinstdrivande organisationer och sina kunder. Den bilden av företaget som finns hos dessa olika parter kan antingen föra företaget upp till skyarna eller sedan föra företaget mot botten. Dåliga rykten kan alltså lätt påverka företagens marknadsvärde (Gazdar, 2007).

## **2.3 Goodwill**

Jahmani, Dowling & Torres (2010) förklarar att det finns två olika typer av definitioner på goodwill. Den första är att goodwill är överpriset av ett köp mellan verkligt värde och de förvärvade nettotillgångarna. Den andra definitionen är ett pris för extra inkomster, där de extra inkomsterna definieras av skillnaden



mellan de förvärvade inkomsterna och inkomster för ett liknande företag (Jahmani m.fl., 2010).

Historiskt har det funnits tre olika syner på hur man bör hantera goodwill som uppstår. Första synen är att man bör nedskryva goodwill direkt vid förvärvstidpunkten och ge detta en resultateffekt. Andra synen är att man bör nedskryva goodwill över de år som den ge något extra värde, då tillgången kan ses som en tillgång som sakta avtar. Den tredje synen är att tillgången har uppstått vid köp och bör därför kapitaliseras och i sin tur testas årligen för att periodvis nedskryvas. Samtidigt skulle den goodwill som genereras av företaget nedskryvas direkt samma år som den hade uppstått (Jahmani m.fl., 2010). I dagens läge är de mest använda synerna den andra och den tredje, och när det gäller IFRS är det den tredje synen som man använder.

Enligt IFRS 3 (Bilaga A, Definitioner) så definieras en immateriell tillgång som en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form. Samtidigt definieras IFRS 3 (Bilaga A, Definitioner) goodwill som en tillgång som representerar framtida ekonomiska fördelar som uppkommer från andra tillgångar förvärvade i ett rörelseförvärv som inte är enskilt identifierade och separat redovisade. Pörssisäätiö (2005) förklarar goodwill som en del av köpepriset för den förvärvade verksamheten som överstiger skillnaden mellan verkligt värde på de förvärvade tillgångarna och skulderna. Goodwill är alltså en sorts tillgång utan fysisk form som ska generera framtida kassaflöde och uppstår genom de överpris som betalas vid ett förvärv.

## **2.4 Redovisning av goodwill**

IFRS 3:1 definierar att syftet med IFRS 3 är att förbättra relevansen, tillförlitligheten och jämförbarheten på den information som ett rapporterande företag tillhandahåller om ett rörelseförvärv och dess effekter i sina finansiella rapporter. Samtidigt förklarar IFRS 3:4 att företag ska använda sig av

förvärvsmetoden för att redovisa rörelseförvärven. För att kunna tillämpa förvärvsmetoden bör företagen enligt IFRS 3:5 utföra:

- a. identifiering av förvärvare,
- b. fastställande av förvärvstidpunkten,
- c. redovisning och värdering av de identifierbara förvärvade tillgångarna, de övertagna skulderna och eventuella innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget, och
- d. redovisning och värdering av goodwill eller vinst vid ett förvärv till lågt pris.

Identifieringen av förvärvaren innebär att vid varje rörelseförvärv måste ett av företagen identifieras som förvärvare. För att kunna göra detta ska man följa IFRS 10 för att kunna identifiera vem som är förvärvare (IFRS, 3:6-7).

Fastställande av förvärvstidpunkten innebär att förvärvaren ska sätta en tidpunkt då man erhåller det bestämmande inflytandet över det företag som förvärvas. Denna tidpunkt används även för betalning av förvärvet samtidigt som tillgångarna samt skulderna överförs till förvärvaren (IFRS, 3:8-9).

När förvärvaren är identifierad och förvärvstidpunkten är satt ska förvärvaren utföra en redovisning. Denna redovisning innehåller vilka de förvärvade tillgångarna är, vilka de förvärvade skulderna är och om det finns innehav utan bestämmande inflytande i de förvärvade företaget. Samtidigt ska de förvärvade tillgångarna och skulderna uppfylla IFRS redovisningsvillkor (IFRS, 3:10-14).

Det sista steget när det kommer till tillämpningen av förvärvsmetoden handlar om att redovisa överpriset eller underpriset. IFRS 3:32 definierar att redovisningen av goodwill ska beräknas genom summan av (a) minus (b):

- a) summan av:
  - i. den överförda ersättningen värderad enligt IFRS 3, som normalt kräver verkligt värde per förvärvstidpunkten

- ii. beloppet för eventuella innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget värderade enligt IFRS 3
  - iii. i ett rörelseförvärv som genomförs i steg, det verkliga värdet per förvärvstidpunkten på förvärvarens tidigare eget kapitalandel i det förvärvade företaget.
- b) nettot per förvärvstidpunkten av beloppen för de identifierbara förvärvade tillgångarna och övertagna skulderna värderade enligt denna standard.

### 2.4.1 Nedskrivningstest enligt IAS 36

Enligt IFRS ska företagen använda sig av IAS 36 *Nedskrivningar* för att utföra ett nedskrivningstest och med de säkerställa att dess tillgångar inte redovisas till ett högre återvinningsvärde. Tillgångens värde är för högt om det redovisade värdet är högre än nuvärdet av inbetalningsöverskottet som tillgången förväntas ge eller om tillgången skulle säljas. Om detta är fallet ska tillgången skrivas ned (IAS 36:1).

Camodeca m.fl. (2013) förklarar att sättet som man definierar återvinningsvärdet är antingen som nyttjandevärde eller sedan verkligt värde minus försäljningskostnader. Problemet som uppstår här är att det sällan finns ett försäljningspris som man kan använda sig av för att räkna ut verkligt värde, vilket innebär att man måste använda nyttjandevärdet.

IAS 36:66 förklarar att man om inte kan fastställa återvinningsvärdet för tillgången ska man istället beräkna återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet som tillgången hör. IAS 36:6 definierar en kassagenererande enhet som den minsta identifierbara grupp av tillgångar som skapar inbetalningar som är oberoende av andra tillgångar.

Camodeca m.fl.(2013) förklarar att nyttjandevärdet beräknas genom framtida nettokassaflöden som sedan diskonteras till de framtida kassaflödena. För att

kunna beräkna kassaflödet måste företaget göra prognoser för de kommande kassaflödena. Till denna prognosering säger IAS 36:33 att enbart de senaste budgetarna och prognoserna ska användas och får basera sig på en period om höst 5 år. För att beräkna återvinningsvärdet via nyttjandevärdet ska företagen enligt IAS 36:A17 fastlägga vilken diskonteringsränta de tänker använda.

#### 2.4.2 Diskonteringsräntan och tillväxträntans betydelse

För att räkna ut de framtida kassaflödena behöver man en diskonteringsränta som enligt IAS 36:55 ska återspegla aktuella marknadsmässiga bedömningar av pengarnas tidsvärde och de risker som kan kopplas till tillgången. Camodeca m.fl.(2013) påpekar att diskonteringsräntan har en stor betydelse för vilket nyttjandevärdet blir för företagen. Diskonteringsräntan ska basera sig på företagets vägda genomsnittliga kapitalkostnad, marginella och marknadsmässiga upplåningsräntor (IAS, 36:A17). Enligt IAS 36:A17 är det capital asset pricing model (CAPM) som bör användas för att beräkna företagets genomsnittliga kapitalkostnad. Samtidigt menar Lander och Reinstein 2003 att diskonteringsräntan vanligen utgörs av weighted average cost of capital (WACC), som beräknar kostnaden för företags kapital vägt proportionellt via företagets olika kategorier av kapital. Genom att använda en högre diskonteringsränta medför att det förväntade värdet av framtida inbetalningarna bli lägre vilket leder till ett lägre återvinningsvärde. Samtidigt påpekar Camodeca m.fl. (2013) att bedömningens grunder ska ligga i en oförändrad eller svagt tillväxt om det inte finns skäl för att tillväxten ökar. Tillväxträntan får samtidigt inte överskrida den långsiktiga tillväxträntan som gäller för företagets produkter, bransch eller geografiska tillväxt (IAS 36:33).

Camodeca m.fl. (2013, s.20) förklarar att återvinningsvärdet räknas ut genom nedanstående formel:

$$\text{Återvinningsvärdet} = \sum_{n=1}^T \frac{KF_n}{(1 + DR)^n} + \frac{KF_T \times (1 + TV)}{(DR_{T+1} - TV) \times (1 + DR)^{T+1}}$$

Vart:

KF = Kassaflöde

DR = Diskonteringsränta

TV = Tillväxtränta

Genom att använda formeln får man som sagt fram återvinningsvärdet och för att demonstrera diskonteringsräntans betydelse och se de skillnaderna som det rör sig om finns ett exempel, se tabell 1 nedan.

**Tabell 1: Exempel av diskonteringsränta**

| <b>Exempel 1</b>        |                    | <b>Exempel 2</b>        |        |
|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------|
| Prognosperiod i år (n)  | 5                  | Prognosperiod i år (n)  | 5      |
| Diskonteringsränta (DR) | 6 %                | Diskonteringsränta (DR) | 10 %   |
| Tillväxtränta (TV)      | 0 %                | Tillväxtränta (TV)      | 0 %    |
| Kassaflöden ( $KF_n$ )  |                    | Kassaflöden ( $KF_n$ )  |        |
| $KF_1$                  | 100                | $KF_1$                  | 100    |
| $KF_2$                  | 100                | $KF_2$                  | 100    |
| $KF_3$                  | 100                | $KF_3$                  | 100    |
| $KF_4$                  | 100                | $KF_4$                  | 100    |
| $KF_5$                  | 100                | $KF_5$                  | 100    |
| Återvinningsvärde       | 1596,17            | Återvinningsvärde       | 943,55 |
|                         | Skillnad € -652,62 |                         |        |
|                         | Skillnad % 41 %    |                         |        |

Det som tabell 1 visar är hur diskonteringsräntan ändra med 4 procentenheter vilket får återvinningsvärdet att ändra med 41 procent. Det blir väldigt tydligt hur stor betydelse diskonteringsräntan har när det kommer till att beräkna återvinningsvärdet som i de flesta fall motsvarar nyttjandevärdet i företagens beräkning av goodwill.

Genom att få fram tillväxtröntans betydelse för återvinningsvärdet ges ett exempel, se tabell 2 nedan.

**Tabell 2: Exempel av tillväxtränta**

| <b>Exempel 1</b>       |                    | <b>Exempel 2</b>       |        |
|------------------------|--------------------|------------------------|--------|
| Prognosperiod i år (n) | 5                  | Prognosperiod i år (n) | 5      |
| Diskonteringsränta(DR) | 10 %               | Diskonteringsränta(DR) | 10 %   |
| Tillväxtränta(TV)      | 2 %                | Tillväxtränta(TV)      | 0 %    |
| Kassaflöden ( $KF_n$ ) |                    | Kassaflöden ( $KF_n$ ) |        |
| $KF_1$                 | 100                | $KF_1$                 | 100    |
| $KF_2$                 | 102                | $KF_2$                 | 100    |
| $KF_3$                 | 104,04             | $KF_3$                 | 100    |
| $KF_4$                 | 106,12             | $KF_4$                 | 100    |
| $KF_5$                 | 108,24             | $KF_5$                 | 100    |
| Återvinningsvärde      | 1172,10            | Återvinningsvärde      | 943,55 |
|                        | Skillnad € -228,54 |                        |        |
|                        | Skillnad % 19 %    |                        |        |

I tabell 2 kan man se hur skillnaden på 2 procentenheter i tillväxtröntan medför en skillnad i återvinningsvärdet på 19 procent. Även om tillväxtröntan inte ger riktigt lika stor skillnad som diskonteringsräntan så bidrar den fortfarande till en stor skillnad på återvinningsvärdet.

## 2.5 Upplyningskrav från IAS 36

Då studiens fokus ligger på motiveringar av goodwill bör det även redogöras för vilka upplyningskrav som medförts via övergången till IFRS. Enligt IFRS finns det ett flertal upplysningar som företagen ska presentera och redovisa i sina årsberättelser. Enligt IAS 36:130 ska företag lämna speciella upplysningar för varje kassagenererande enhet för vilken det redovisade goodwillvärdet med

obestämbara nyttjandeperioder som är betydande i jämförelse med företagets totala goodwillvärde. Nedan presenteras upplysningarna som krävs av IAS 36:130:

- a. Goodwillvärdet som har fördelats på den kassagenererande enheten
- b. Om företaget har använt sig av verkligt värde minus försäljningskostnader eller nyttjandevärde som beräkningsgrund
- c. Använder företaget sig av nyttjandevärde ska även följande upplysningar ges
  - i. viktiga antaganden för kassaflödesprognoserna
  - j. den metod som företagsledningen använt för att fastställa antagandena och om de överensstämmer med externa informationskällor eller tidigare erfarenheter
  - k. vilken tidsperiod som företagen har använt för att skapa prognoserna. Om man använt en prognos period längre än 5 år ska valet av prognosperiod motiveras ytterligare
  - l. den tillväxttakt som används för att utföra kassaflödesprognoser
  - m. den diskonteringsränta som används till beräkningen för kassaflödesprognoserna
- d. Använder företaget sig av verkligt värde minus försäljningskostnader ska även följande upplysningar ges:
  - i. viktiga antaganden för kassaflödesprognoserna
  - j. den metod som företagsledningen använt för att fastställa antagandena och om de överensstämmer med externa informationskällor eller tidigare erfarenheter
  - k. om företaget använder sig av kassaflödesprognoser för verkligt värde ska även tidsperioden, den använda tillväxttakten och diskonteringsräntan redovisas
- e. om ett av antagandena som företagsledningen har gjort leder till att enheternas redovisade värde överstiger återvinningsvärdet ska följande upplysningar även vara med:

- i. beloppet som kassagenererande enhetens återvinningsvärde överstiger de redovisade värdet
- j. det värde som är tilldelat det viktiga antagandet
- k. värdet som kassagenererande enhetens antagande måste ändras med för att återspegla förändringen

Ovanstående krav är alltså de som företagen enligt lag ska uppfylla då de presenterar goodwill och såvida även är en del av motiveringarna.



### 3 Tidigare forskning

Sedan införandet av de nya standarderna har det forskats mycket om hur den nya standarden påverkar företagets redovisning. I detta kapitel presenteras tidigare forskning med anknytning till studien och då FASB och IASB strävar efter en harmonisering av rapporteringen världen över, kommer jag även använda vissa studier som undersöker implementeringen av SFAS. Framför allt beror detta på att precis som IFRS har SFAS gått över till nedskrivningstest som behandling av goodwill.

#### 3.1 Metoder för nedskrivning av goodwill

Grinyer, Russell och Walker (1990) undersökte genom en litteraturanlys de tre olika alternativen för att behandla goodwill, det vill säga nedskrivningstest, linjär nedskrivning och en total nedskrivning direkt vid anskaffningen. Den stora skillnaden mellan metoderna är att man vid en direkt nedskrivning inte påverkar resultaträkningen, påverkan bokas mot reserverna istället. Genom att man gör detta får goodwill alltså ingen resultateffekt. Problemet är att ledningen inte kan hållas ansvarig på samma sätt för förvärvet. Genom att aktivera utgiften istället och behandla den därefter menar Grinyer m.fl. (1990) att ledningen på ett tydligare sätt kan hållas ansvariga för förvärvet. Ledningen måste alltså påvisa på ett annat, tydligare sätt att förvärvet kan prestera och bidra med framtida kassaflöden, vilket inte är fallet vid en direkt. Anledningen till att ledningen blir mer ansvariga är att nedskrivningarna istället får en effekt på resultatet och då blir det ledningens roll att kunna hänvisa till och förklarar hur kassaflödena har påverkat den negativa effekten av nedskrivningen. Genom att övergå till aktiveringsmetoderna kommer kraven för nedskrivningen att uppfyllas bättre liksom de krav som finns för nedskrivning av egengenererad goodwill. Det tolkas även som att man genom en aktiveringsmetod åstadkommer en tydligare finansiell standard som bättre övervakar och motiverar ledningen.

Amorós Martínez och Caveró Rubio (2018) undersöker de ekonomiska konsekvenserna samt vilken information som skiljer sig mellan olika typer av goodwillnedskrivningsmetoder. Som nämnt är de två vanligaste metoderna för tillämpning antingen årlig nedskrivning eller att utföra ett nedskrivningstest. Amorós Martínez och Caveró Rubio (2018) studerar hur företag på spanska värdepappersmarknaden förändras genom införandet av IFRS. Detta genomförs genom att studera företagen innan införandet av IFRS och jämföra samma företag efter införandet. I undersökning användes ett sampel på 85 företag och en kvantitativ metod användes då de gjorde en regressionsanalys över de båda perioderna. Resultatet som de kom fram till var att efter införandet av IFRS har företagen ett högre goodwillvärde. Detta påverkar således deras balansomslutning som inte krymper i samma takt som tidigare. Samtidigt kan företagen undvika att realisera den förlust som de har gjort på tillgången. I undersökningen finner dock Amorós Martínez och Caveró Rubio (2018) att genom nedskrivningstestet återspeglas ett mer exakt värde på goodwill än genom att använda sig av årliga nedskrivningar. Den finansiella informationen stämmer bättre överens med verkligheten och detta syns framför allt genom en bättre uppskattning av de framtida kassaflödena. Genom ett nedskrivningstest torde läsaren av den finansiella rapporten följaktligen få ut mer av informationen trots att företagen kan undvika att nedskriva goodwill och istället spara goodwill som tillgång.

Samtidigt påpekar Johansson, Hjelström och Hellman (2016) att de har utvecklat en teoretisk modell för att minska risken för att företagen sparar goodwill. Deras undersökning granskar hur man kan utveckla nedskrivningssättet för goodwill och genom det ytterligare förbättra redovisningen av goodwill. Johansson m.fl. (2016) menar att problemet med den modellen som finns är det som även Amorós Martínez och Caveró Rubio (2018) lyfter fram, nämligen att företagen med nuvarande metod skapar en buffert och inte redovisar goodwill för nedskrivning. Denna buffert uppstår genom att företagen inte kan redovisa verkliga värden i vissa tillgångar och skulder. Men den skapas även genom internt genererad goodwill. Johansson m.fl. (2016) förklarar att då bufferten existerar medför detta att nedskrivningstestet kommer underprestera den ekonomiska

förlusten vilket medför att tillgångarna inte får den avsedda resultateffekten. När tillgångarna inte påverkar resultatet på samma sätt medför det att användarna av rapporterna inte får veta om förvärvet i slutändan varit bra eller dåligt.

Johansson m.fl. (2016) föreslår att man borde försöka eftersträva hur det var innan införandet av IFRS, genom att ha både linjär nedskrivning och nedskrivningstestet. Detta är dock inget som kommer att kunna fortgå då det redan tidigare har riktats mycket kritik mot den linjära nedskrivningen. Detta leder till den teoretiska modellen som Johansson m.fl. (2016) har utvecklat genom en teoretisk analys. Modellen förutsätter att företagen inför testet varje år ska använda sig av samma beräkningsgrund som vid förvärvet. Problemet med detta är att det kan tillföra en del kostnader för företagen då de årligen ska göra beräkningarna som en del av testet. Samtidigt medför detta att bufferten elimineras. Kostnaden blir större ökar relevansen för förvärvet då det på detta sätt framkommer om förvärvet har lyckats prestera som planerat eller inte. Rapporterna kommer alltså visa en mer rättvis bild av företaget som helhet.

Även Hulzen, Alfonso, Georgakopoulos och Sotiropoulos (2011) undersöker skillnaderna mellan linjär nedskrivning och nedskrivningstestet, närmare bestämt hur kvalitén av redovisningen påverkas. Framför allt fokuserar de på hur de olika behandlingssätten för goodwill påverkar relevansen och då framför allt tidsperspektivet. Undersökningen genomförs genom att granska både linjäredskrivning och nedskrivningstestet med hjälp av två olika ekonomiska modeller. Dessa modeller är marknadsvärdesmodellen och vinstavkastningsmodellen. Samplet som testades bestod av företag från Tyskland, Frankrike, Spanien och Nederländerna, och totalt bestod samplet av 1289 företag. Undersökningen gjordes på data om de valda företagen från två olika perioder, en period innan införandet av IFRS (2001-2004) och sedan en period efter införandet (2005-2009).

Hulzen m.fl:s, (2011) resultat skilde sig från Amorós Martinez och Caveró Rubios (2018) som kom fram till att nedskrivningskostnaden inte är mer relevant genom metoden med nedskrivningstest. Nedskrivningskostnaden har ingen inverkan på

marknadspriset vilket i sin tur medför att det inte påverkar investerare och deras investeringsbeslut. Detta tolkas som att investerare har svårare att förstå behandlingen genom nedskrivningstestet liksom värdets betydelse. Dock återspeglas det verkliga värdet på företaget på ett bättre sätt. Samtidigt förbättras tidsrelevansen genom nedskrivningskostnaden då nedskrivningstestet används. Genom nedskrivningstestet uppstår kostnaden vid det faktiska tillfället vilket bättre återspeglar investeringens kostnader, och på detta sätt höjs redovisningskvaliteten. Dock menar Hulzen m.fl. (2011) att IASB inte riktigt lyckats när det kommer till att höja transparensen genom införandet av IFRS 3. Värdet av goodwill har fått en mer relevant tidsenlig kostnadseffekt samtidigt som det blivit svårare för investerare att verkligen förstå hur nedskrivningstestet på ett praktiskt sätt utförs.

Goodwill är som tidigare sagt ett ämne som det forskats mycket i under åren. Det finns tre olika sätt att hantera goodwill på och som påpekas är att ingen av modellerna egentligen bra. Det finns alltså nackdelar med alla, den nuvarande modellen ger de mest rättvisandevärdet samtidigt som den öppnar för manipulering.

### **3.2 Goodwills Nedskrivningstest**

AbuGhazaleh, Al-Hares och Roberts (2011) undersöker om ledningen använder godtycke när de utför nedskrivningstestet, efter införandet av IFRS. Framför allt undersöks hur införandet av IFRS 3 och IAS 36, som bidragit med en buffert inom goodwill, leder till att ledningen rapporterar mer opportunistiskt genom att de försöker få fram sina egna privata förhoppningar. AbuGhazaleh m.fl. (2011) påpekar att införandet av IFRS var menat att förstärka en rättvisandebild av företagen men nu har istället införandet kritiserats för att öppna för ledningens godtycke i rapporteringen. Undersökningen utfördes med ett sampel som bestod av de 500 största börsnoterade bolagen på den brittiska börsen under 2005 till 2006. Samplets storlek var 528 stycken företagsår och undersökningen gjordes genom en regressionsanalys.

AbuGhazaleh m.fl. (2011) kommer i sin undersökning fram till att ledningen tar vara på utrymmet för godtycklig bedömning genom rapporteringen och nedskrivningstestet. Ledningen väljer genom godtycket att få fram sina egna förhoppningar och sin egen information istället för att vara opportunistisk vid nedskrivningar. Den effektiva styrningsmekanismen leder till att ledningen inte nedskriver goodwill om det inte tydligt förknippas med förutspådda förluster. Dock poängteras att införandet av IFRS totalt sett har medfört att rapporteringsnivån på nedskrivna goodwill har blivit bättre.

Hamberger och Beisland (2014) genomförde en undersökning om hur värder relevansen ändrades genom införandet av IFRS. Innan införandet av IFRS hade företagen väldigt låga goodwillvärden vilket berodde på att de nedskrev linjärt vilket leder till att värder relevansen i finansiella rapporterna inte motsvarar verkligheten. Frågan som Hamberger och Beisland (2014) ställer sig är alltså om värder relevansen för goodwill har ökat genom att man infört IFRS i och med detta börjat utföra årliga nedskrivningstest. Undersökningen har genomförts på data från svenska bolag och samplet bestod av 2052 företagsår vilket är baserat på goodwill från företag på OMX Nordic Exchange Stockholm under åren 2001–2010. Detta möjliggör en undersökning åren innan införandet av IFRS och tiden efter.

Det som Hamberger och Beisland (2014) kom fram till var att värder relevansen för goodwill sjönk i samband med införandet av IFRS samtidigt som korrelationen mellan bokföringsvärdet och marknadsvärdet ökade. Detta kan ge lite olika signaler men det som Hamberger och Beisland (2014) anser är den bästa förklaringen är att ledningarna verkar vara opportunistiska i sitt sätt att leda och framföra sina privata intressen genom rapporteringen. Anledningen kan vara det som principal- agentteori påvisar, nämligen att det finns något annat som driver ledningen att agera som de gör istället för att verkligen se över det operativa resultatet från de kassagenererande enheterna.

Principal-agentteorin har vidareutvecklats och definierats av Jensen och Meckling (2003). De definierar principal-agentteorin som situationen när en person (Principalen) anställer en annan person (Agenten) att utföra något för principalen. Principalen har i kontraktet mellan de båda parterna gett en del av ansvaret för beslutsfattandet till agenten. Genom kontraktet finns det en risk för att agenten inte fullt ut arbetar för principalen utan istället maximerar sin egen nytta. Då förutsätts att agenten är vinstmaximerande. Problemet uppstår när agentens och principalens intressen inte är i linje med varandra. För då kommer agenten arbeta för sina egna intressen och inte för principalens intressen. Det som principalen i detta läge kan göra är att ge någon form av morot som ligger i principalens intressen. Detta medför en större vinning för agenten och då ligger agenten och principalens intressen i linje igen (Jensen och Meckling, 2003).

I undersökningen av Hamberger och Beisland (2014) menar de alltså att förr hade agenterna (vilket i detta fall är ledningen), inte något val när det gällde hanteringen av goodwill. Men nu efter införandet är det agenterna som uppskattar de framtida kassaflödena som i sin tur påverkar goodwillnedskrivningarna. Nu har alltså agenternas roll förändrats, vilket medför att de kan styra mot sina egna mål. Principalen (som i detta fall är ledningen och aktieägarna) kan även dra nytta av agenternas mål då de maximerar vinsten för företaget. Hamberger och Beisland (2014) tolkar detta som att innan införandet av IFRS var det alltså svårare att resultatmanipulera jämfört med åren innan införandet. Detta har i sin tur påverkat värderelevansen inom goodwill och dess nedskrivningstest.

I undersökningen som Anderson, Marshall, Carlin och Finch (2011) utförde sökte man efter svar på om australiensiska företag uppfyller kraven som införandet av IFRS har bidragit med. I undersökningen användes 200 företag med intensiv goodwill som fanns på australiensiska börsen under 2006. Undersökningen gjordes genom en arkivuppställning med fokus på företagens noter. Precis som i Europa infördes IFRS i Australien i januari 2005. Undersökningen fokuserar på hur företagen lyckas uppfylla samtliga krav som IFRS ställer på rapporteringen och framför allt vad rapporteringen ska innehålla. Det som Andersson m.fl.

(2011) kom fram till är att flera av företagen inte lyckas uppfylla kraven som IFRS ställer. Mer specifikt är bristerna på de tekniska sätt som företagen använder vid nedskrivningstestet. Tolkningen av resultatet kan bero på två olika saker, antingen är det så att företagen inte helt följer det som IFRS kräver eller så beror det på att sättet som företagen rapporterar har förändrats.

Andersson m.fl. (2011) förklarar att det även kan finnas en annan anledning till resultat. Denna anledning förklaras genom att undersökningen gjordes under första implementeringsåret. Skulle detta vara anledningen leder det till ett stort problem, vilket är att stora företag med goda resurser har svårt att implementera IFRS. Resultatet är skrämmande då det antingen handlar om ett medvetet val att inte följa IFRS eller helt enkelt att man saknar kunskap att följa IFRS. Det är svårt att avgöra vilket av dessa två alternativ som är värst, men det kan även vara så att det beror på båda anledningarna.

Även Camodeca m.fl. (2013) har undersökt hur väl företagen uppfyller de krav som IFRS ställer. Undersökningen fokuserar på börsnoterade företag i England. Framför fokuserar den på hur företagen förklarar och beskriver sina goodwillprocesser i de finansiella rapporterna. I undersökningen användes en innehållsanalys som metod för att analysera 85 börsnoterade företag i England. Samplets data insamlades från företagens finansiella rapporter med tillhörande noter. Samplet var unikt då de kunde få fram djup information om företagens nedskrivningstest, samtidigt som de fick fram företagens huvudantaganden.

Camodeca m.fl. (2013) kom i sin undersökning fram till att antaganden som företagen gör för att utföra nedskrivningstestet är bristfälliga. Framför allt kom det fram att ingen tilläggsinformation har getts förutom den informationen som IFRS kräver. Samtidigt minskar även tilläggsinformationen under de undersökta åren. Den informationen som saknas är främst det som ligger bakom antaganden som företagen har gjort.

Sammanfattningsvis tyder den tidigare forskningen på att efter införandet av IFRS har värder relevansen av goodwill sjunkit. Samtidigt som marknadsvärdet

inte längre inte längre påverkas av goodwillnedskrivning. Aktieägarna fokuserar mer på förvärv istället för när förvärven skrivs ner. Samtidigt har övergången tydligt öppnat upp för att ledningen för fram sina privata intressen genom rapporterna. Redan från 2005 har de finansiella rapporterna dåligt med tilläggsinformation. Den tilläggsinformationen som finns i de finansiella rapporterna har minskat, samtidigt som informationen inte beskriver det som kan gynna intressenterna. Frågan är om det kan vara så att företagen fullt ut inte vet hur de ska rapportera eller om det är ett strategiskt val att enbart rapportera det som IFRS kräver. Rapporteringen är inte så innehållsrik med tilläggsinformation i form av antaganden för nedskrivningstestet. Det kan det säkert ha påverkat hur värder relevansen skiftat från att vara hög till att vara låg när man ser på goodwill.

### **3.3 Nedskrivningens kontext och faktorer som utnyttjas**

Jahmani m.fl. (2010) undersöker om införandet av FAS leder till att företagen använder sig av goodwill för att manipulera resultatet. För undersökningen använde man sig av 117 slumpmässigt utvalda företag för åren 2003 till 2005. Man utförde en innehållsanalys genom att gå igenom de finansiella rapporterna för de undersökta åren. Det som man fokuserade på i undersökningen var måttet avkastning på tillgång. Anledningen till detta är att FAS kräver att måttet inte får vara negativt under en längre period. Det som de kommer fram till är att resultaten inte stämmer överens med hur nedskrivningarna av goodwill har gjorts. Jahmani, m.fl. (2010) menar att detta tyder på att företagen manipulerar resultatet. Anledningen är att flera av de undersökta företagen inte nedskrivit goodwill trots att avkastning för tillgång varit negativt under flera år. Även om detta inte är gällande IFRS utan istället FAS, är som tidigare sagt de båda standarderna lika. Man kan undra hur IASB redan innan införandet av IFRS inte lyckats få fram samma information och använt den för att forma standarden tydligare.



Pajunen och Saastamoinen (2013) undersöker hur finländska revisorers syn är på nedskrivningstestet. Närmare bestämt undersöker de om revisorerna anser att nedskrivningstestet öppnar upp för resultatmanipulering. Detta gör de genom att utföra en kvalitativ studie i form av en enkät med ett sampel på 523 stycken auktoriserade revisorer i Finland. Enkäten fokuserar på hur revisorerna ser på införandet av IFRS och framför allt om de upplever att deras ansvar vid granskningar har ökat. Pajunen och Saastamoinens (2013) resultat påvisar att samtliga av revisorerna anser att det finns en högre risk för att ledningen kan använda sig av goodwill för att manipulera resultatet. Dock är inte alla revisorer överens om det faktiskt förekommer i företagen. Deras svar delas upp i två olika sidor, vissa anser att företagsledningen efter införandet är mer opportunistisk och därför undviker att nedskriva goodwill. Samtidigt menar den andra sidan av revisorerna att genom införandet har värdet för goodwill som tillgång blivit bättre. Pajunen och Saastamoinen (2013) menar att revisorerna som har mycket erfarenhet av IFRS-granskningar menar att det flera gånger varit företag som borde nedskrivit som i sin tur inte gjorde det.

Även Ferramosca, Greco och Allegrini (2017) undersöker hur inverkan av revisorerna påverkar nedskrivningen av goodwill. Framför allt fokuserar undersökning på de tysta externa redovisningskvaliteternas inverkan på goodwillrapporteringen. Med tysta externa redovisningskvaliteter menas revisionsbolagens storlek, revisionskostnad, kostnad för övriga tjänster och antalet verkade år. För att genomföra undersökningen gjorde man ett flertal regressionsanalyser på ett sampel bestående av 1038 företagsår. Företagen som undersöktes använder FAS som redovisningskrav.

Det som Ferramosca m.fl. (2017) kom fram till var att företag som anlidade Big-4 som revisionsbyrå var mer benägna att nedskriva goodwill till ett högre värde än bolag som inte anlidade Big-4. Anledningen som låg bakom var att revisorerna inom Big-4 påverkade estimaten konservativt och genom detta övervärderades inte de framtida kassaflödena. Framför allt tolkar Ferramosca m.fl. (2017) att revisorerna inom Big-4 är mer medvetna om de kostnader som kan uppstå om man plötsligt nedskriver mycket goodwill eller nedskriver lite under en längre

period. I övrigt argumenterar Ferramosca m.fl. (2017) för att man bör återinföra linjär nedskrivning av goodwill. Då revisorerna nu utsätts för mycket mer press gällande estimaten blir det viktigt att revisorerna noga granskar företagen. Men framför allt finns det stora risker med att revisorerna får en högre press på att säkerställa att företagen visar en rättvisande bild. Inget utesluter att även revisorerna kan påverkas av olika faktorer.

Saastamoinen och Pajunen (2016) undersöker hur inverkan av införandet av IFRS har påverkat nedskrivningarna i finländska bolag. Forskningen baserar sig på finländska börsnoterade företag, samplet bestod av 92 företag från OMX Helsingfors mellan åren 2005 till 2009. Undersökningens fokus låg på att undersöka värder relevansen av företagens goodwillnedskrivningar och om goodwill påverkas av att den verkställande direktören byts. Det har under tidigare forskning visat sig att byte av verkställande direktör har lett till stora goodwillnedskrivningar. Anledningen till detta kan ses med stöd av principal:agentteorin, genom att en ny verkställande direktör tillsätts kan agenten göra stora nedskrivningar. Det medför ett dåligt resultat under första året och agenten kan i samband med detta skylla på den förra agenten. Anledningen till detta beteende är att under första hela året som ny tillsatt verkställande direktör kunna lyckas göra ett bättre resultat. Samtidigt som den tidigare verkställande direktören kan ha varit benägen att ha ett opportunistiskt förhållningssätt till goodwill.

Resultatet av Saastamoinen och Pajunens (2016) undersökning är att asymmetrin mellan ledningen och investerarna minskar tack vare aktiemarknaden. Detta beror på att företagen på aktiemarknaden är mer övervakade, vilket leder till att börsnoterade företag i flera fall gör en goodwillnedskrivning i jämförelse med icke-börsnoterade företag. Resultatet är alltså tydligt att det är aktiemarknaden som bidrar med extra översyn till företagens rapporter. Detta leder i sin tur till en minskad asymmetri och framför allt till en förbättrad rapportering.

Förutom detta finner Pajunen och Saastamoinen (2013) också bevis för att det förekommer stora nedskrivningar samma år som den verkställande direktören byts. Detta ses som ett tecken på att den tidigare verkställande direktören har varit opportunistisk vid goodwillvärderingen, samtidigt som den nya verkställande direktören känner press från aktiemarknaden. Till sist finner Pajunen och Saastamoinen (2013) även tendenser för att goodwill används vid Big Bath Accounting. Det innebär att ett företag som redan kommer göra ett negativt resultat nedskriver så mycket som möjligt för att under nästa år kunna göra ett bättre resultat. De finner inga tydliga bevis för att det i deras sampel förekommer denna typ av resultatmanipulering, men de ser fortfarande tydliga tendenser till manipuleringsmetoden.

Stenheim och Madsen (2016) har gjort en undersökning om likhet mellan goodwillnedskrivningar och ekonomisknedskrivning, men även mellan resultatmanipulering och företagsstyrningsmekanismer. Genom ett sampel på 1122 företagsår från företag som är noterade på London Stock Exchange genomförde man undersökningen. Anledningen till undersökningen är att goodwill är en speciell tillgång, vilket leder till frågan om den har någon inverkan på ekonomisknedskrivning. Vanligen används den ekonomiska nedskrivningen till att manipulera resultatet för att skapa en förskönad bild av resultatet.

I undersökningen av Stenheim och Madsen (2016) konstateras att nedskrivningsförluster hänger ihop med både vilken typ av industri företagen är verksamma i och deras storlek. Nedskrivningar förekommer framför allt i stora företag som verkar inom en industri vart negativa förändringar på avkastning på tillgångar förekommer. Samtidigt finns det även ett tydligt samband mellan företagets nedskrivningar och de nedskrivningar företaget har gjort året innan. Alltså om företaget har gjort en nedskrivning året innan kommer företaget under nästa år utföra en nedskrivning till samma värde. Genom detta menar Stenheim och Madsen (2016) att goodwillnedskrivningar får en effekt på företagets ekonomiska nedskrivningar.

Stenheim och Madsen (2016) finner även resultat för att företag vars ekonomichefen har en kontant bonus, mer sällan nedskriver goodwill. Utan istället nedskriver företagen väldigt lite och behåller ett högt goodwillvärde i balansen. Samtidigt finns det även bevis för att företag som visar ett negativt resultat innan nedskrivningar rapporterar stora goodwillnedskrivningar. Detta tyder på att företag använder sig av Big-Bath-Accounting.

Caruso, Ferrari och Pisano (2016) undersöker om ledningens beteende till goodwillnedskrivningar har förändrats sedan införandet av IFRS. Framför allt undersöker de företag som har utfört fusioner eller förvärv. Framst fokuserar de på ifall goodwillnedskrivningarna används av ledning som ett verktyg för att manipulera resultatet och vilken metod som då är vanligast att använda för detta. Samplet som testades bestod av 17 företag som under 2009 hade utfört 79 fusioner och förvärv. För att utföra undersökningen använde de sig av regressionsanalyser.

Det som Caruso m.fl. (2016) kom fram till var att det inte finns tydliga tecken på att företagens ledning använder sig av goodwill för att manipulera resultatet. Det som ligger bakom deras resultat är att det är så svårt att veta exakt vad som ligger bakom estimaten. Då alla uppgifter inte finns går det inte med säkerhet att säga om ledningen har manipulerat resultatet eller inte. Dock kommer de fram till att beteendet bland företagens ledningar har förändrats, nu förekommer det både höga och låga nedskrivningar av goodwill. Då undersökningen bestod av ett så litet sampel kan Caruso m.fl. (2016) inte dra några tydliga slutsatser men mycket tyder på att företagens ledningar väljer olika alternativt för att påverka resultatet genom goodwill. Det alternativet som ledningen väljer beror mest på slumpen av vilken strategi som passar bäst till företagens förhållande.

Ramanna och Watts (2012) undersöker även om företagsledningar använder godtycke vid användningen av FAS och genom det föra fram sina privata motiv. Undersökningen är gjord med ett sampel från 2003 till 2005 och de använder sig av flera regressionsanalyser för Amerikanska bolag. Resultatet av undersökningen är att det finns flera bolag som indikerar att göra

goodwillnedskrivningar men inte gör dem. De undersöker även om anledningen till att företagen inte gjorde nedskrivningen hänger ihop med att företagens ledning vill föra fram sina privata motiv. Resultatet visar att detta inte är fallet, ledningens privata motiv speglas inte genom de icke-gjorda goodwillnedskrivningarna. Dock finner Ramanna och Watts (2012) vissa bevis för ett samband mellan icke gjorda goodwillnedskrivningar och den verkställande direktörens kompensation och rykte. Då företagens verkställande direktör får kompensation eller vill upprätthålla sitt goda rykte sker det alltså färre goodwillnedskrivningar än andra år.

Vinten m.fl. (2005) undersöker om det förekommer resultatmanipulering i form av Big Bath Accounting vid företag som för första året tillämpar FAS. Framför allt undersöker de om det via FAS är möjligt att använda Big Bath Accounting som resultatmanipulerings metod och om företagens storlek har någon skillnad till användningen av metoden. Samplet bestod av 202 företag under 2002 var 120 hade gjort goodwillnedskrivningar och 82 inte hade gjort goodwillnedskrivningar. Företagen klassificeras som stora om de har tillgångar som överskrider ett värde på 450 miljoner dollar och företag som har tillgångar till ett värde mindre än 450 miljoner dollar klassificeras som små. Vinten m.fl.:s (2005) forskning skiljer sig från övrig forskning då deras resultat påvisar att det är småföretag som i större utsträckning använder Big Bath Accounting som ett sätt att manipulera resultatet. Det är alltså vanligare att mindre företag kraftigt manipulerar resultatet nedåt genom den frihet som ges via FAS.

Sammanfattningsvis tyder tidigare forskning på att det genom nedskrivningstestet ges en viss möjlighet för resultatmanipulering. Denna möjlighet kommer framför allt genom att företagen får en viss frihet till estimaten som ligger till grund för nedskrivningar. Mycket av den tidigare forskningen påvisar att företag genom estimaten kan manipulera genom Big Bath Accounting metoden. Denna metod går ut på att göra ett så negativt resultat som möjligt under ett år som man inte skulle göra ett positivt resultat. Det som den tidigare forskningen inte är helt överens om är ifall att det är vanligare för mindre företag eller större företag, alternativt om företagsstorleken överhuvudtaget har någon

betydelse för nedskrivningarna. Den tidigare forskningen visar även att revisorerna efter implementeringen av både FAS och IFRS har fått ett större ansvar när det gäller att undersöka om företagen använder sig av resultatmanipulering genom estimaten. Det är väldigt svårt för revisorn att säkerställa att estimaten verkligen är korrekta. Samtidigt bygger estimaten på uppskattning vilket i sig kan ses som väldigt osäkert. Mycket av den tidigare forskningen menar att det skulle vara mer rättvisande om man skulle återgå till en linjär nedskrivningsmodell för goodwill. Genom den övergången skulle goodwills värder relevans åter stiga och framför allt vara ett mått som intressenterna kan lita på.

### **3.4 Motivering av nedskrivning**

Glaum m.fl. (2018) undersöker olika börsföretag i 21 länder, alla med olika typer av tillsyn. Samplet bestod av företag från databasen Worldscope som tillämpar IFRS och har ett marknadsvärde på minst 20 miljoner euro från åren 2005 till 2009. De totala samplet blir 9468 företags år. Företagen i undersökningen utgörs främst av Europeiska länder men har även med vissa länder utanför EU. Genom flera regressionsanalyser utförde de undersökningen.

Glaum m.fl. (2018) kommer fram till att företag i länder med mindre tillsyn inte är lika påverkade av ekonomiska nedgångar som länder med hög tillsyn. Länderna med låg tillsyn är mer påverkade av verkställande direktörens kompensation. Företag med både låg och hög tillsyn är påverkade av verkställande direktörens rykte och ledningens tycke för jämna resultat påverkar nedskrivningen av goodwill. Den verkställande direktören har oavsett landets tillsyn stor inverkan på hur goodwill nedskrivs. Länder med hög tillsyn följer ofta med de ekonomiska trenderna vilket leder till att man oftare nedskriver i rätt tid.

Undersökningen av Giuliani och Brännström (2011) går ut på att få fram en tydligare definition av goodwill från företagets synsätt. För att komma fram till denna definition undersöker man hur företagen motiverar goodwill vid förvärv.

Genom att undersöka företagens finansiella rapporter fokuserar man på noterna som förklarar förvärven och analyserar hur företagen förklarar vad goodwill består av. För att genomföra undersökningen använder Giuliani och Brännström (2011) sig av en innehållsanalys av noterna från de finansiella rapporterna. Totala antalet observationer uppgick till 308 var 170 stycken var från svenska företag och 138 var från italienska företag.

Resultaten från Giuliani och Brännströms (2011) undersökning tyder på att företagen ser goodwill som restvärdet vilket innebär att goodwill fortfarande kan klassas som en svart låda. Den svarta lådan symboliserar något okänt som företagen inte riktigt vet hur de ska behandla eller klassificera. Alltså menar Giuliani och Brännströms (2011) att det inte finns några tydliga slutsatser i hur företagen ser goodwill, vissa ser det som en tillgång medan andra ser det som en samling av immateriella tillgångar. Genom detta lyckas inte Giuliani och Brännström (2011) komma fram till en tydlig praktisk definition av goodwill. Det finns alltså en tydlig klyfta mellan den teoretiska definitionen som är satt av IFRS och den definitionen som företagen tillämpar. Dock är det tydligt att samtliga företag ser goodwill som en tillgång, även om den skiljer sig i definitionen rent konkret.

Klimczaka, Dynel och Pikos (2016) undersöker hur nedskrivningstestets upplysningar påverkas i tider av stor osäkerhet. För att utföra undersökningen har man samlat data från bolag som är noterade på Warsaw Stock Exchange. Metoden som används är till en stor del innehållsanalys men kompletteras med intervjuer. Samplet bestod av 8 företag från olika branscher och under åren 2013 till 2014.

Resultaten från Klimczaka m.fl. (2016) tyder på att osäkra tider inte får en inverkan på hur upplysningarna kring nedskrivningstestet presenteras. Trots de tuffa tiderna gör företagen på samma sätt som tidigare. Företagen presenterar enbart de som IFRS kräver och det accepterar samtliga användare. Både ledningen och revisorerna godkänner att man inte lägger tid på att upplysa kring

estimaten. Även användarna av de finansiella rapporterna godkänner detta då de är mer intresserade av segmenten, kapital kostnader och finansieringen.

Som mycket av detta kapitel har påvisat har det riktats mycket kritik till övergången till redovisning med verkligt värde. I undersökningen av Lhaopadchan (2010) undersöks hur kritiken mot introduktionen av redovisning med nyttjandevärde är befogad. Tanken är alltså att undersöka om de nya sättet att redovisa har förbättrat användningen av de finansiella rapporterna för intressenterna eller om förändringen istället har lett till att chefer kan manipulera både resultat och balans. Framför allt ligger fokus på hur goodwill bedöms i dessa frågor, då goodwill håller på att bli stora poster i företagens balansomslutningar. För att göra denna undersökning går Lhaopadchan (2010) kritiskt igenom standarderna för redovisning med verkligt värde och knyter detta till tidigare empirisk forskning om företagens beteende.

Lhaopadchan (2010) kommer fram till att företagens värde påverkas mycket av goodwill, då goodwill börjar ta upp stora delar av företagens balansomslutningar. När företagen sedan gör nedskrivningar får det stora svängningar för företagens värde och det medför att det är viktigt att värdet av goodwill hanteras på rätt sätt. Framför allt kommer det fram att via redovisningen av nyttjandevärde är det tydligt att ledningen varje år försöker jämna ut resultatet genom att inte göra nedskrivningar. Detta gäller inte enbart för goodwill utan även för andra tillgångar som testas via nedskrivningstestet. Genom en strategi att spara goodwill kan ledningen under en finansiell kris nedskriva mycket och då hänvisa till den ekonomiska krisen. Det som Lhaopadchan (2010) pointerar är att genom tillämpning av nyttjandevärde metoden försvinner mycket av relevansen i de finansiella rapporterna för användarna. Framför allt blir det fel då finansiella rapporterna ska vara till för användarna och inte för ledningen att manipulera.

Seetharaman m.fl. (2006) försöker i sin undersökning lyfta fram de betydande drag som finns i de nya redovisningsstandarderna för nedskrivning av goodwill och deras praktiska tillämpningar. Undersökningen gjordes genom en kvalitativ fördjupnings analys, vart de utgick från tidigare forskning för att kunna få fram



resultat. De data som samlades in kom från tidigare forskning, journaler och studier med liknande ämne.

Seetharaman m.fl.:s (2006) resultat påvisade att företagen skapar väl planerade strategier för att undvika nedskrivning av goodwill. Detta gör företagen för att måla upp en bild till investerarna att deras goodwill från förvärv håller sig stadigt. Bilden medför i sin tur att företagen lyckas locka till sig ännu fler investeringar. Problemet härstammar menar Seetharaman m.fl. (2006) från det att goodwill är en unik immaterielltillgång som inte kan associeras med något, vilket påverkar att dess värde är svårt att knyta till något. Då värdet inte kan knytas till något har det lett till en förändring för hanteringen av goodwill, anledningen var att läsaren av de finansiella rapporterna skulle lättare förstå rapporterna genom mer transparens. Men istället för att det skulle bli fallet kom principal- agentteori problem emot och företagen ser det som en möjlighet till manipulering, snarare än att öka transparensen till sina läsare.

### **3.5 Sammanfattning av tidigare forskning**

Som tidigare nämnt har goodwill sedan länge varit ett ämne som studerats mycket, anledningen är att det är så svårt att kunna anknyta goodwill till ett tydligt värde. Framför allt har det forskats på vilken modell som på bästa sätt visar ett så rättvist värde för goodwill som möjligt. Rent teoretiskt är det modellen med ett nedskrivningstest som återger ett så rättvisande värde som möjligt. Dock visar den tidigare forskningen på att det inte är samma sanning när det kommer till hur det är i praktiken. Problemet är att många företag och deras ledning ser goodwill som ett verktyg för att kunna försköna bilden av sitt resultat men även sin balansräkning. Anledningarna till att göra detta är flera men framför allt att ledningen ska uppfylla sina mål gällande bonus (Hamberger och Beisland, 2014; Ramanna och Watts, 2012; Glaum m.fl., 2018; Vinten m.fl., 2005; Stenheim och Madsen, 2016) eller sedan att ledningen försöker måla upp en starkare bild av företaget för att locka fler investerare (Seetharaman m.fl.,2006; Caruso m.fl.,2016; Hulzen m.fl.,2011).

Den tidigare forskningen påvisar att den metod som utnyttjas vid manipulering av goodwill är nedskrivningstestet och framför allt testets estimat. Anledningen till att man fokuserar på estimaten är för att de är väldigt svårt att bevisa att estimatet inte är rättvisande. Samtidigt finns det även en möjlighet för att ledningen agerar opportunistiskt i sina estimat och inte vill inse att skeppet i detta fall förvärvat håller på att sjunka. Ledningen vägrar alltså att medge att investeringen inte har lönat sig på det sättet som man själv trott från början och nu inser man inte denna förlust. Estimaten är något som väldigt sällan delas i de finansiella rapporterna vilket medför att de utgör en optimal chans för manipulering då risken för att bli upptäckt är liten. Även om estimaten skulle delges i de finansiella rapporterna så är de svårt för någon utomstående att påstå att dessa inte stämmer överens med verkligheten.

Då denna studie ämnar besvara följande forskningsfråga:

- Leder goodwillmotiveringarna för både gjorda och icke-gjorda motiveringar till en djupare förståelse till anledningen som ligger bakom nedskrivningen eller avsaknaden av nedskrivning?

Motiveringarna av goodwill är något som inte fått så mycket exponering i tidigare forskning. Få forskningar har fokuserat på hur företagens motiveringar kring goodwill ser ut. Framför allt vilken innebörd motiveringarna har för att förklara hanteringen av goodwill. Finns det någon motivering som är den bidragande faktorn till att goodwill nedskrivs? Genom att analysera om det förekommer liknande motiveringar vid nedskrivningar finns det möjlighet till att hitta mönster som ligger till grund för nedskrivningar.

Med grund i den tidigare forskningen kommer studien även undersöka om byte av verkställande direktör eller ekonomichef har någon inverkan på goodwillnedskrivningar? Men även om det förekommer Big Bath Accounting?

## 4 Teori

Syftet med avhandlingen är att undersöka hur företagen motiverar sina gjorda eller icke-gjorda goodwillnedskrivningar. För att kunna förstå det måste man förstå anledningen som ligger bakom informationen om goodwillnedskrivningar. Den tidigare forskningen som presenterades i de tidigare kapitlen öppnar upp för problematiken kring goodwillnedskrivningar. För att kunna undersöka hur gjorda och icke-gjorda goodwillnedskrivningar de facto motiveras är det essentiellt att undersöka problemet ur ett teoretiskt perspektiv. I denna studie har jag valt att använda mig av legitimitetsteorin. Varför just legitimitetsteorin är lämplig för att besvara min forskningsfråga, är för att denna teori förklarar varför företag uppger information till allmänheten. Deephouse och Suchman (2008) förklarar att legitimitetsteorin ofta används i teoretiska analyser vilket även stöder valet att använda den som teori i denna avhandling. Legitimitetsteorin förklarar även hur företagen kan använda sig av motiveringarna kring goodwill för att ta fram ett visst budskap. I följande underkapitel presenterar jag legitimitetsteorin mer utförligt, som bildar avhandlingens konceptuella ramverk.

### 4.1 Legitimitetsteori

Guthrie och Parker (1989) förklarar att legitimitetsteorin är baserad på uppfattningen att företag är verksamma i samhället genom ett socialt kontrakt. Genom kontraktet går företaget med på att utföra vissa socialt utvalda åtgärder åt samhället samtidigt som företaget i utbyte får godkännande av sina mål, belöningar och framför allt deras ultimata överlevnad. För att företaget ska upprätthålla det sociala kontraktet måste företagets rapporter innehålla tillräckligt med information åt samhället. Anledningen till informationsutbytet är att samhället avgör om den givna informationen om företaget är bra och om företaget kan anses vara en bra medborgare (Guthrie och Parker, 1989). Archel, Husillos, Larrinaga och Spence (2009) menar att teorin ofta fokuserar på brister i legitimiteten för företag och inte lika ofta fokuserar på när legitimiteten uppfylls.

Anledningen till att fokuseringen ofta blir på brister är för att det är lättare att se, då de återspeglar när företagen inte uppfyller samhällets förväntningar. Ofta förknippas bristerna enligt Archel m.fl. (2009) med större företagsskandaler.

Enligt Deegan (2002) är företagen beroende av de sociala kontraktet för att om samhället inte är nöjd med företaget kommer samhället att bojkotta företaget. Men företaget kan påverka eller manipulera samhället, detta kan de göra genom att följa vissa strategier. Deegan (2002; se Lindblom, 1993) förklarar att det finns fyra olika strategier som företaget kan använda sig av för att påverka samhället:

1. försöka utbilda och informera samhället om de förändringarna i företagets resultat och aktiviteter
2. försöka förändra samhällets uppfattning men inte deras beteende
3. manipulera uppfattningen genom att minska uppsyn från kritiska ämnen till angränsande problem genom känslomässiga symboler
4. förändra samhällets förväntningar av företagets resultat

Första strategins grundsten är att utbilda vilket innebär att man steg för steg förklarar varför man gör något och vad det får för effekt. Företaget kan enligt Deegan (2002) försöka utbilda samhället gällande något som tidigare varit okänt om företaget. Om man ska tolka detta ur ett goodwillperspektiv kan man tänka att strategin utnyttjas genom att motiveringarna för goodwill förklarar tydligt vad det är som medfört en viss behandling av goodwill.

Ser man istället på den andra strategin så kan den komma fram genom att man påpekar att något är på ett visst sätt och varför det. Enligt Deegan (2002) kan företaget göra detta för att man fått negativ bild från till exempel media och då istället fokuserar på att ge ytterligare information gällande frågan. Ser man på den andra strategin och hur den kan komma fram i goodwill kan den användas genom att företaget förklarar hur processen med goodwill ser ut och vad som ligger bakom.

Den tredje strategin kommer fram när det finns väldigt lite information om något och man istället försöker missleda läsaren genom att ha med positiva bilder eller grafer. Deegan (2002) förklarar att företaget försöker rikta uppsynen till styrkor och undvika eller minimera sina svagheter. Denna strategi kan ur goodwillperspektiv komma fram genom att man förklara väldigt lite om behandlingen av goodwill och istället försöker rikta uppsynen mot en positiv effekt.

Den fjärde och sista strategin kan till exempel skapas genom att företagen förklarar att nästa år kommer resultatet vara sämre än i år, då förväntar samhället inte samma resultat följande år. Från ett goodwillperspektiv kan företag till exempel förklara att vissa kassagenererande enheter antagligen i framtiden inte kommer generera lika bra som tidigare år.

Archel m.fl. (2009) menar att de fyra strategierna framförallt förekommer då det finns en klyfta mellan företagets mål och samhället. Legitimitetsteorin förutsätter att ledningen kommer använda sig av de olika strategierna för att fylla igen klyftan. Mobus (2005) menar att legitimiteten är relativt lätt att upprätthålla, men är en kontinuerlig process. Risker är att man börjar tappa legitimiteten och det är då som strategierna används.

Deegan (2019) menar att man i dagens läge inte enbart använder sig av årsberättelser utan även påverkar via social media, hemsidor och andra typer av rapporter som exempelvis CSR-rapporter. Detta medför ytterligare kanaler för företagen att dela deras information och påvisa deras legitimitet och att de upprätthåller de sociala kontrakten. Samtidigt som de fyra strategierna även kan utnyttjas där, dock analyserar jag enbart årsredovisningar i denna avhandling.

## 5 Metod

### 5.1 Forskningsstrategi

Studiens syfte är att undersöka hur företagen motiverar nedskrivningen eller avsaknaden av goodwillnedskrivning i sina finansiella rapporter. För att kunna uppnå detta syfte behöver man gå in på djupet i de finansiella rapporterna. Bryman och Bell (2013) förklarar att genom en kvalitativ metod möjliggörs att undersöka objektet på en mer ingående nivå, det är nämligen via ett tolkande synsätt som möjliggör för djupare förståelse. Då en kvalitativ metod syftar sig bäst för en mer djupgående analys är det den metod som används för denna studie. Det blir en skillnad till tidigare forskning då stor del av tidigare forskning inom ämnet använder sig av kvantitativa metoder.

### 5.2 Kvalitativ metod

Ahrne och Svensson (2015) säger att det är svårt att exakt förklara vad kvalitativa metoder är. Kvalitativa metoder har vuxit fram som en slags motsats till kvantitativa metoder, som baserar sig mer på matematiska metoder och sifferanalys. Kvalitativa metoder har sina grunder i den kritiken som har riktats mot kvantitativa metoder. Kvalitativa metoder definieras alltså av att vara något som inte går att mäta direkt utan är då en metod var man genom insamling och analys samt operationalisering kan få fram data.

Ahrne och Svensson (2015) tar upp tre olika sätt för att kunna få fram data som man är intresserad av. Det första sättet är att man kan fråga människor varför och hur de gör olika saker eller tänker. Det andra sättet är att man kan observera hur människor gör för att få fram varför och hur de gör olika saker eller tänker. Det tredje och sista sättet är att man analyserar genom att observera verk som har skapats av människor det vill säga genom att läsa texter eller att se på bilder från olika händelser. Dessa tre sätt är alltså intervju, observation och textanalys (Ahrne och Svensson, 2015).

Eriksson och Kovalainen (2016) menar att kvalitativa metoder tar upp en möjlighet till en kritisk och reflexerande analys av den sociala världen inom företagsekonomi och dess kärna. Detta genom den typ av metoder den ger för att kunna besvara de olika frågor man ställer sig. Genom att använda sig av kvalitativa metoder kan man få svar på de frågor som är komplexa. Då roten för metoden ligger i att man forskar i något som är svårt att mäta via siffror som i kvantitativa metoder. Detta gör att de frågor som man kan få svar på är hur många som helst, det är forskarens kreativitet och innovativa tänkande som sätter gränser för vilka frågor som kan besvaras. Man kan analysera specifika detaljer i ett företag genom att använda sig av kvalitativa metoder, för att kunna få svar på vad det är som just gör att företaget till exempel går så bra eller dåligt. Genom att ställa frågan så specifik och förkortad som möjligt blir det ännu lättare för forskaren att lyckas få ett bra svar. (Eriksson och Kovalainen, 2016) Möjligheterna är alltså oändliga när det kommer till användningen av kvalitativa metoder som forskningsmetod, vilket passar studiens ändamål bra

Ser man till denna studie så kategoriseras den bäst till en textanalys enligt ovanstående förklaringar. Samtidigt är det innehållet i rapporterna som är viktigt vilket gör att studien bäst kan klassificeras som en innehållsanalys genom en dokumentstudie.

### **5.3 Innehållsanalys**

Innehållsanalysen kan användas dels som en kvantitativ metod men även en kvalitativ metod (Guthrie, Petty och Yongvanich, 2004; Hsieh och Shannon, 2005; Elo och Kyngäs, 2007; Neuendorf och Kumar, 2015; Neuendorf, 2017). Elo och Kyngäs (2007) förklarar att det finns flera olika sätt att analysera kvalitativ data, ett av dessa sätten är innehållsanalys. Innehållsanalys var under 1900-talet en metod för att kunna analysera bland annat hymner, tidningar och reklamer. Idag har innehållsanalysen dock växt och brett ut sig till flera ämnen där ekonomiska vetenskaper är ett av dem. Framför allt under de senaste

decennierna har inom de ekonomiska vetenskaperna varit en stadig utveckling av metoden (Elo och Kyngäs, 2007).

Forman och Damschroder (2008) förklarar att det finns en viss skillnad då man använder sig av innehållsanalys genom en kvalitativforskning och kvantitativforskning. Inom en kvantitativ innehållsanalys använder man sig av förutbestämda kategorier som är genererade från källan som ska analyseras. Data går sedan igenom en algoritmisk sökprocess och analyseras enbart kvantitativt, och genom detta kontextualiseras den kategoriserade data. Man använder alltså en dator för att genom söka objektet och via detta få fram sitt svar. En deduktiv ansats bör enligt Elo och Kyngäs (2007) användas när strukturen är uppbyggd på en bas av tidigare kunskap och ska utföra en teoritestning. Forman och Damschroder (2008) menar att om man istället gör en kvalitativ innehållsanalys kategoriseras data genom att finna kategorierna delvis induktivt vilket tillämpas genom noggrann läsning. Guthrie m.fl. (2004) menar att idén med innehållsanalysen är att analysera publicerad information systematiskt, objektivt och på ett tillförlitligt sätt. Tekniken fungerar genom att man klassificerar kvalitativ och kvantitativ information för att kunna utvinna mönster i den publicerade informationen. Det finns några tekniska krav som bör följas för att innehållsanalysen ska vara effektiv. Den första är att tydligt och operativt definiera klassificeringskategorierna. Andra kravet är att ett objekt ska tydligt tillhöra antingen en eller en annan kategori. För de tredje måste man kunna kvantifiera informationen och slutligen för att få information som är konsekvent behövs en pålitlig kodare (Guthrie m.fl., 2004).

Då denna studie syftar till att gå in på djupet och använda sig av finansiella rapporter för att objektivt och systematiskt analysera data. Genom att använda innehållsanalys som metod möjliggörs detta. Kodningen kommer att göras med en induktiv ansats då jag inte vet vad jag kan förvänta mig av data som ska undersökas. Detta innebär att jag läser igenom texten först och sedan gör upp min kodning i efterhand. Även andra som forskat inom ämnet har använt sig av innehålls analys som metod (Giuliani och Brännström, 2011; Camodeca m.fl., 2013).



## 5.4 Avgränsning

Avhandlingen avgränsas genom att undersöka de finländska börsnoterade trädförädlingsföretagen, detta för att verkligen kunna skapa en djupare analys av bolagen. Avhandlingen begränsas också till åren 2010 -2019 för att kunna få ett stort sampel med år som företagen både nedskriver goodwill och år som företagen inte skriver ner goodwill.

## 5.5 Material och Urval

Materialet som jag har använt i min studie är inhämtad från företagens finansiella rapporter, främst årsredovisningar. Dock har inte årsredovisningar för samtliga år varit tillgängliga från alla företag vilket har medfört att jag har använt finansiella rapporten istället. Data som hämtas från årsberättelserna och de finansiella rapporterna har varit: marknadsinformation, VDs utlåtande, redovisningstillämpning, finansiell information, information om förvärv och avveckling, goodwillpost och övrig väsentlig information. Anledningen till att årsredovisningar och finansiella rapporter användes till empirin är att de är tillgängliga och innehåller de materialet som studien kräver.

Studien är baserad på sekundärdata, vilket innebär att data som jag har använt är framtagen av utomstående och finns tillgänglig för allmänheten. Bryman och Bell (2013) förklarar att det finns både för och nackdelar med sekundärdata. Nackdelarna med att använda sig av sekundärdata är att det blir svårt att kvalitetssäkra data som används. Då man själv inte har sammanställt data innebär det att det finns risker för att den insamlade data kan vara snedvriden. Samtidigt förklarar Bryman och Bell (2013) att fördelarna med att använda sekundärdata är tidsaspekten, då primärdata tar lång tid att samla ihop innebär det att jag har mer tid till att analysera en större mängd data.

## 5.6 Praktiskt tillvägagångssätt

Denna studie inleddes genom en genomgång av de grundläggande antaganden som låg till grund för införandet av IFRS. Antaganden ligger till grund för hur man anser att de finansiella rapporterna ska förbättras. Efter det togs det upp ramverket för IFRS och IAS för att skapa en tydlig bild över de regler och rekommendationer som företagen bör följa. Den tidigare forskningen utgjordes av en litteratur studie där relevant forskning kring ämnet togs upp. Det som tidigare forskning ämnade att bidra med var att skapa en bättre förståelse för hur företagen agerar vid behandling av goodwill. Efter tidigare forskning presenterades den teoretiska referensramen, som förklarar fenomenet som studeras. Tillsammans med bakgrunden, IFRS ramverk, tidigare forskning och de teoretiska ramverket skapar det en helhetsbild av faktorerna som undersöktes i årsrapporterna. Då empirin utgjordes av årsredovisningar och en induktiv innehållsanalys är det viktigt att gå igenom data noggrant för att inte missa faktorer som kan ha en inverkan för studien. Först gick jag igenom årsredovisningarna och de finansiella rapporterna en gång för att kunna förstå händelseförloppet av behandlingen kring goodwill. Efter det gick jag igenom data en gång till och summerade viktiga punkter till tabeller i Excel. Dessa tabeller är de som är med i kapitel 6 *Empiri*.

## 5.7 Styrkor och svagheter

Enligt Bryman och Bell (2013) handlar validitet om slutsatserna i en studie hänger ihop eller inte. Medan reliabilitet handlar om resultatet av en studie skulle vara identiskt om den skulle gjorts på nytt. En del av tidigare forskning har riktat kritik mot att dessa begrepp används för att bedöma kvalitet gällande kvalitativ forskning (Bryman och Bell, 2013). Den tidigare forskningen menar att dessa begrepp bättre passar in på en kvantitativ metod och att man vid användning av en kvalitativ metod bör använda andra kriterier för att bedöma en studies kvalitet. Dock menar Bryman och Bell (2013) att validitet och reliabilitet är det som vanligen används för att bedöma en studies kvalitet.

När det gäller den här studiens validitet har slutsatserna baserat sig på min tolkning av empirin med anknytning till tidigare studier. Då legitimitetsteorin utgör teorin för data som analyseras finns det tydliga korrelationer till slutsatserna. Dock kan jag inte komma ifrån att det är min tolkning som utgör de empiriska slutsatserna samt vilken data som använts. Det finns en risk för felaktig slutledning men då förankringen till teorin är bra bör denna inte utgöra ett problem. Samtidigt kan man även argumentera för att data som finns i årsredovisningar är svåra att feltolka då data utgörs av text förankrat i siffror. Man bör vid genomgång av årsredovisningarna ha ett kritiskt öga till det som presenteras, precis som tidigare forskning påvisar kan vissa delar av informationen vara snedvriden. Detta är något som jag tagit i beaktande då jag har gått igenom data. Samtidigt påpekar även Hsieh och Shannon (2005) att validiteten höjs i en innehållsanalys genom att man skapar en analytisk procedur vid genomgången av data. Det har beaktats vid upprättandet av studien.

Innehållsanalysens reliabilitet kan höjas enligt Elo och Kyngäs (2007) som menar att genom att tydligt anknyta resultatet till data. Det är alltså viktigt att i så stor utsträckning som möjligt beskriva analysmetodens tillvägagångsätt då man presenterar resultaten. Genom att göra det minskar risken för att någon utomstående inte kommer fram till samma resultat. Framför allt blir det i denna studie viktigt att kunna tydligt knyta ihop empiri med teori, för att kunna öka reliabiliteten. Genom att det tydligt finns kopplingar mellan empiri och teori finns det en mindre chans för helt egna tolkningar som inte stöds av någon teori.

Reliabiliteten är dock en risk med denna typ av metod då data tolkas av skribenten och detta kan leda till misstolkningar. För att motverka detta menar Hsieh och Shannon (2005) att genom ihållande observation och ett långvarigt engagemang lyckas man sätta stop för att misstolkningar sker. Data har upprepade gånger observerats för att säkerställa att inga misstolkningar sker.

## 6 Empiri

### 6.1 Förvärv

Tabell 3: Förvärv

|             |  | 2010  | 2011  | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|--|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Stora Enso  | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 3     | 2     | 5    | 1    | 1    | 0    | 0    | 0    | 2    | 3    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | 1     | 1     | -    | -    | 1    | -    | -    | -    | -    | 1    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | 43 %  | 26 %  | -    | -    | 74 % | -    | -    | -    | -    | 4 %  |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | Nej   | Nej   | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    | Ja   |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 215   | 224   | 226  | 220  | 242  | 248  | 238  | 237  | 243  | 302  |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 3,4%  | 3,8%  | 3,8% | 4,2% | 4,6% | 4,5% | 4,1% | 3,9% | 3,6% | 4,1% |
| Metsä Board | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 0     | 0     | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 12,7  | 12,7  | 12,7 | 12,7 | 12,7 | 12,4 | 12,4 | 12,4 | 12,4 | 12,4 |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 1,3%  | 1,7%  | 1,5% | 1,5% | 1,5% | 1,2% | 1,2% | 1,1% | 0,9% | 0,9% |
| UPM         | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 0     | 2     | 1    | 0    | 0    | 0    | 0    | 1    | 1    | 0    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 1022  | 1022  | 222  | 219  | 230  | 241  | 245  | 231  | 236  | 238  |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 14,4% | 13,7% | 3,7% | 2,9% | 3,1% | 3,0% | 3,0% | 2,7% | 2,4% | 2,3% |

Utifrån tabell 3 kan man se att Stora Enso mellan 2010 och 2019 har förvärvat 17 stycken företag. Utav dessa 17 så är det enbart fyra förvärv som har medfört mer goodwill till företaget. Samtidigt kan man även se att Metsä Board inte har förvärvat ett enda företag under dessa år, medan UPM har förvärvat fem stycken företag men inget av förvärven har medfört goodwill.

I de fallen som Stora Enso har förvärvat ett nytt företag har det varit skillnader i motiveringen av goodwill och framför allt storleken av goodwill i förhållande till köpeskillingen. När det gäller motiveringen av förvärven finns det ingen motivering av vad goodwill består av vid förvärven 2010 och 2011 men det finns en förklaring 2014 men även 2019.

*"On 19 June 2014 Stora Enso acquired 100% of the shares of Viridia Inc, a US-based leading developer of extraction and separation technologies for conversion of cellulosic biomass into highly refined sugars and lignin. The transaction resulted in goodwill of EUR 28 million. Goodwill represents the business knowledge and expected synergies from the business combination."*

(Stora Enso financial report 2014, 2015 s. 49)

Ovan är en av de två motiveringarna till vad goodwill består av vid förvärv, här framgår det att överpriset baseras på affärskunskap och förväntade synergier. Själva motiveringen kan ses som vag, framför allt då det inte ges någon ytterligare förklaring till vad denna affärskunskap är och inte heller på vilket sätt man kommer kunna utnyttja de förväntade synergier. Framför allt då Stora Enso har betalt 74 procent överpris i form av goodwill, vilket kan ses som ett rejält överpris.

Under den undersökta perioden varierar storleken av goodwill något bland företagen. Stora Enso har i snitt 4 procent goodwill i förhållande till eget kapital, Metsä Board har 1,3 procent och UPM har 5,1 procent. Utifrån procenten kan man dra slutsatsen att goodwill inte utgör någon större del av företagens balansräkning. Överlag är goodwillvärdena i balansen stabila, den vanligaste förändringen från år till år beror på kursdifferenser. Som tabell 3 påvisar kan man

tydligt se hur UPM mellan 2011 och 2012 nedskriver fyra femtedelar av sin goodwill.

## 6.2 Nedskrivningar och icke gjorda nedskrivningar

Tabell 4: Nedskrivningar och icke gjorda nedskrivningar

|             |   | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Stora Enso  | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  |
|             | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -    | -    | -3   | -    | -11  | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | -    | -    | Ja   | -    | Ja   | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | -    | Ja   | -    | Ja   | Ja   | Ja   |
| Metsä Board | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
|             | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -    | -    | -    | -0,4 | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | -    | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | -    | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
| UPM         | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
|             | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -783 | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Ja   | Ja   | -    | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   |

I tabell 4 framkommer det att det under åren 2010 till 2019 har varit fyra stycken tillfällen då företagen har nedskrivit goodwill. För Stora Enso är det under 2014 och 2016 som företaget har nedskrivit goodwill med 3 respektive 11 miljoner euro. Metsä Board har under 2015 nedskrivit goodwill med 0,4 miljoner euro. UPM är det företag som sticker ut mest då de under 2012 gjorde en nedskrivning på 783 miljoner euro. Övriga år har företagen inte gjort någon nedskrivning.

Ser man till hur företagen har motiverat sina nedskrivningar, finns det tydliga förklaringar till varför man har nedskrivit. Nedan presenteras exempel på citat från årsredovisningarna angående motiveringarna för nedskrivningarna.

*"The total goodwill impairment charge amounted to EUR 3 million in 2014 and was fully related to Building Solutions Finland operations in segment Building and Living. In addition, due to the Corenso disposal EUR 3 million from total Renewable Packaging goodwill was allocated to Corenso and disposed."*

(Stora Enso financial report 2014, 2015 s.63)

*"Current year impairment charges include an impairment loss of EUR 0.4 million related to goodwill of a sales company which will be closed. Non-core operations segment reported a EUR 17.5 million gain on sale of Gohrsmühle mill in Germany and EUR 2.6 million non-recurring income from reversing unused provisions related to the closure of Alizay mill in France. Additionally, a EUR -0.4 million impairment was recognised on goodwill"*

(Metsä Board annual report 2015, 2016 s.48)

*"In 2012, in Paper, the largest group of CGU, UPM recognised impairment charges of 783 million euro related to goodwill and 988 million euro related to property, plant and equipment, intangible assets in European graphic paper operations. The continuing challenges in European economy have significantly impacted the consumption of paper, exacerbating the effect of structural changes in paper end-users and resulting in further decline in the demand of graphic papers in Europe."*

(UPM annual report 2012, 2013 s.103)

Företagen presenterar tydligt vilken av kassagenererande enhet som ligger till grund för nedskrivningen och vilken summa som goodwill nedskrivs med. Citaten beskriver kortfattat vad det är som ligger till grund för själva nedskrivningen. I fallen gällande Stora Enso och Metsä Board är summorna mindre, men i UPM:s fall är summan väldigt stor. Då UPM nedskriver sin goodwill

med 75 procent är förklaringen väldigt otydlig. Förklaringen är att UPM insett att framtiden för papper i form av grafiska tidningar inte ser ljus ut.

I inget av fallen stöds motiveringarna av en presentation av uträkningarna som ligger till grund för nedskrivningarna. Det ända som uppges är alltså texten som förklarar vilken kassagenererande enhet de gäller och kort varför. Det ges heller inte en motivering till varför förändringen sker under ett visst år, eller vad som kunnat vara den bidragande faktorn.

När det gäller motiveringarna för åren som företagen inte har nedskrivit goodwill är det Stora Enso och UPM som har med en förklaring till att man inte gjort någon nedskrivning. För Metsä Board nämner man inte att man inte gjort en nedskrivning, det ända som styrker det är siffrorna. I Stora Ensos och UPMs fall är motiveringen väldigt kort och koncis, nedan presenteras dessa.

*In 2019 or 2018, the Goodwill testing did not result in any impairment.*

(Stora Enso annual report 2019, 2020 s.40)

*The 2019 impairment tests did not result in a recognition of any impairments.*

(UPM annual report 2019, 2020 s.173)

Motiveringen är snarare ett påstående än en förklaring till vad testet visade. Motiveringen förklarar alltså inte hur mycket över bokföringsvärdet som testet visade sig vara och uträkningarna till testen anges inte. Man får även inte veta om det varit någon kassagenererande enhet som varit starkare än andra eller tvärtom om någon skulle ha varit nära gränsen för att nedskrivas.

Det finns ett tydligt mönster i hur företagen motiverar sina goodwillnedskrivningar men även i hur de saknar motivering till sina icke-gjorda goodwillnedskrivningar. Företagen följer anvisningarna som IAS 36 ställer på upplysningskraven, dock fattas det i vissa fall delar av kraven. De upplysningskraven som företagen inte har med är:



- UPM redogör inte varför de har en 5 års period (c:k, kapitel 2.5)
- UPM redogör inte efter 2013 för deras beräknade tillväxtranta(c:l, kapitel 2.5)
- Återvinningsvärdet redogör inget företag för (e, kapitel 2.5)

Överlag är innehållet gällande nedskrivningarna korta, koncisa och saknar tilläggsinformation. Ser man sedan till de år som företagen inte nedskriver goodwill finns det ett tydligt mönster som är att ingen motivering ges överhuvudtaget. Stora Enso och UPM är det ända företagen som kommenterar att man inte gjort nedskrivningen, medan Metsä Board inte kommenterar det. Mönstret är alltså avsaknaden av information i detta fall. Läsaren av bokslutet med tillhörande noter får enbart läsa att goodwillvärdet från de tidigare året är det samma som det nuvarande året. Företagen presenterar kort och vagt hur de har utfört testerna men härleder inte någon konkret information om utfallet.

## 6.3 Nedskrivningstest

Tabell 5: Nedskrivningstest

|             |  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  |
|-------------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Stora Enso  | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 4 st  | 6 st  | 5 st  | 6 st  | 5 st  | 6 st  | 6 st  | 6 st  | 5 st  | 5st   |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 5 år  |
| Metsä Board | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 9 st  | 8 st  | 7 st  | 6 st  | 6 st  | 4 st  | 3 st  | 3 st  | 3 st  | 3 st  |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  |
| UPM         | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 5 st  | 5 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år |

När företagen utför nedskrivningstesten år efter år blir det tydligt att de använder samma bas som tidigare år. Framför allt då de beskrivande förklaringarna återses år efter år i noterna. Förklaringarna förändras inte utan det är under alla åren och i alla företag, att ledningen har gjort projektioner för kommande års kassaflöden och konstaterat att de kassagenerande enheterna motsvarar sitt syfte.

Som tabell 5 visar använder samtliga företagen varje år av nyttjandevärde för att genomföra nedskrivningstestet. Till detta behöver företagen som tidigare nämnt använda sig av framtida kassaflöden för kassagenererande enheter, diskonteringsränta och tillväxtränta. Företagen presenterar att deras nyckel uppskattningar baserar sig på framtidens tillväxt, priser för produkter, kostnadsutvecklingen och diskonteringsräntan. Motiveringen nyckel uppskattningarna bildar ett mönster då samtliga företag år efter år förklarar samma punkter som deras nyckel uppskattningar. När det dock kommer till att förklara vilket värde eller vilket antagande man gjort gällande till exempel priset framgår det inte i motiveringen. Företagen förklarar alltså enbart vilka deras nyckel uppskattningar är men inte vilket värde och vilken betydelse de har för testet som helhet.

Tabell 5 påvisar en del skillnader mellan företagen när det gäller om nedskrivningstestet. En av dessa skillnader är antalet kassagenererande enheter, företagen får själva dela upp sina kassagenererande enheter som de önskar. Det som man kan se är att antalet kassagenererande enheter dels mellan företagen men även från år till år varierar en del.

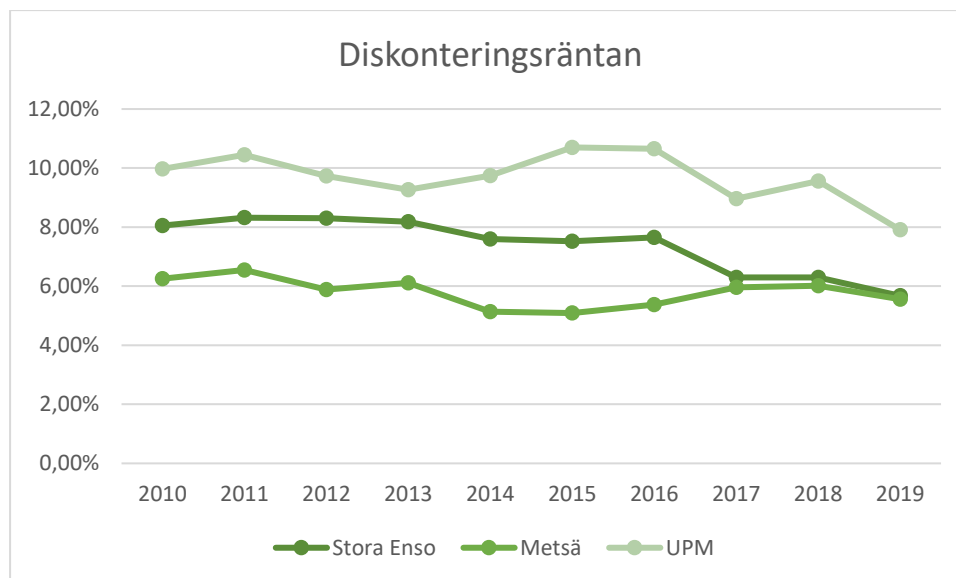
Stora Enso delar in sina kassagenererande enheter efter sina produkter, vilka under 2019 är papp, träprodukter, papper (tidningar), papper (magasin tidning), bio material och övriga kassagenererande enheter. Denna uppdelning följer Stora Enso från 2010, under åren har de även haft andra stora produktkategorier som kassagenererande enheter.

Ser man på Metsä Board använder de istället operativ segmentering vilket under 2019 delas upp i vikbar papp, liner och pappersmassa. Under åren har en del av Metsä Boards operativa segment försvunnit genom att man bland annat gjort sig av företag men även genom att man klumpat ihop segmenten till färre segment.

UPM där emot delar dels sina kassagenererade enheter efter geografiskt läge men även via produktgrupp, sammanfattat kan man säga att uppdelningen beror på affärsområde. Under 2019 delade UPM upp sina kassagenererande enheter i pappersmassa i Uruguay, pappersmassa i Finland, Raflatac(etiketter), Plywood och andra klumpade affärsområden. Under åren har de flesta av UPMs kassagenererande enheter varit de samma dock finns det mellan åren en skillnad pappersmassan ska vara samma kassagenererande enhet eller om den ska delas upp i de två länderna.

En annan skillnad som tabell 5 även påvisar är hur många år som företagen använder som beräkningsgrund i sin prognos. När det gäller Stora Enso och Metsä Board använder de 4 respektive 5 år. Samtidigt använder UPM sig av 10 år i sin prognosperiod för sina beräkningar. När UPM har ett så långt tidsperspektiv innebär de att de enbart har tydliga kalkyleringar av vissa delar för de kommande 3 åren medan de andra 7 åren som används är kalkyleringarna inte lika tydliga och därför tas de i beaktande men det framgår inte om de används. Varken Stora Enso eller Metsä Board förklarar något liknande utan verkar få fram tydliga projiceringar för deras tidsperiod. Något som är gemensamt för företagen är att det är ledningen som tar fram och skapar projiceringarna.

En viktig del av beräkningen för de framtida kassaflödena är diskonteringsräntan som har en betydande roll för nedskrivningstestet. Nedan är en graf över hur diskonteringsräntan för företagen har rört sig genom åren.



**Figur 1: Diskonteringsränta**

Som vi kan se är det Metsä Board som under alla åren har haft den lägsta diskonteringsräntan samtidigt som UPM under alla år ligger cirka fyra procentenheter högre än Metsä Board. Stora Enso har även använt en diskonteringsränta som är lägre än UPM framför allt kan man se att diskonteringsräntan under åren rört sig neråt.

En annan del av nedskrivningstestet som är av betydelse som skiljer sig mellan företagen är tillväxträntan. I tabellen nedan presenteras tillväxträntan för företagen för samtliga år.

**Tabell 6: Tillväxtränta**

| Tillväxtränta | 2010 | 2011 | 2012  | 2013  | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019  |
|---------------|------|------|-------|-------|------|------|------|------|------|-------|
| Stora Enso    | 0 %  | 0 %  | 0 %   | 0 %   | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %   |
| Metsä Board   | 2 %  | 2 %  | 2 %   | 2 %   | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 1,5 % |
| UPM           | 0 %  | 0 %  | 2,9 % | 2,9 % | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a.  |

Som tabell 6 visar använder Stora Enso sig av en tillväxtränta som är 0 procent under hela perioden, detta kan ses som lite konstigt då det både i Finland och i världen alltid finns en liten inflation som borde påverka tillväxträntan. Ser man istället på Metsä Board använder de sig av en tillväxtränta på nästan konstant 2 procent, förutom 2019 då de har sänkt tillväxträntan till 1,5 procent. UPM där emot börjar med en tillväxtränta på 0 procent under 2010 och 2011, men under

2012 och 2013 ökar den plötsligt tillväxträntan till 2,9 procent. Från 2014 redovisar UPM inte längre vilken tillväxtränta de använder till sina uträkningar. Under samtliga år presenterar alla bolagen i sina finansiella rapporter att årets tillväxt har i snitt varit 3 procent. Även detta kan ses som lustigt att man undervärderar tillväxträntan i sina beräkningar.

## 6.4 Manipulering av goodwill

Tabell 7: Manipulering av goodwill

|             |   | 2010  | 2011  | 2012  | 2013 | 2014 | 2015  | 2016 | 2017 | 2018  | 2019  |
|-------------|---|-------|-------|-------|------|------|-------|------|------|-------|-------|
| Stora Enso  | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Ja   | Nej  | Nej   | Ja    |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Ja    | Nej  | Ja   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -     | -    | 3    | -     | 11   | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 282,7 | 572,6 | 532   | 1150 | 766  | 763   | 398  | 515  | 479   | 597   |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 769,3 | 342,2 | 490,4 | -71  | 90   | 783   | 407  | 614  | 988   | 856   |
| Metsä Board | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Ja   | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -     | -    | -    | 0,4   | -    | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 166   | 191   | 100   | 101  | 125  | 103,5 | 102  | 91,6 | 91,8  | 113,7 |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 27    | -273  | 173   | 64   | 68   | 137   | 90   | 150  | 203,4 | 144,6 |
| UPM         | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -783  | -    | -    | -     | -    | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 765   | 828   | 2587  | 545  | 658  | 524   | 545  | 450  | 422   | 490   |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 561   | 457   | -1254 | 335  | 512  | 916   | 880  | 974  | 1496  | 1073  |

Under den undersökta perioden sker det totalt fyra stycken byten av verkställande direktör samtidigt som ekonomichefen byts även fyra gånger under perioden. Det är enbart hos Stora Enso som det sker en nedskrivning av goodwill samma år som verkställande direktören byts. Samtidigt som det hos Metsä Board sker med ett års fördröjning, det innebär att vid 3 av de fyra nedskrivningarna finns det en koppling till byte av verkställande direktör.

Den av nedskrivningarna som är mest iögonfallande är den som UPM gör under 2012. Motiveringen till nedskrivningen är svag men förklarande och får inte stöd av uträkningar som ligger bakom. Detta är den ända gången som det kommer fram i verkställande direktörens spalt någonting som kan kopplas till goodwill, detta gäller alltså för den hela undersökta perioden för samtliga företag.

*UPM's decision to change the asset values of the paper and Energy business areas to better represent their fair values had strategic implications. The new asset values reflect not only the current profitability of the paper business in Europe, but also the importance of the Energy business as a growth area for the company.*

(Jussi Pesonen, UPM annual report, 2012 s.5)

UPMs verkställde direktör Jussi Pesonen förklarar att under året har man gjort en strategisk förändring gällande värdet för pappersindustrin i Europa. Anledningen till förändringen var att man inte längre anser att det finns en bra framtid för grafiska tidningar som använder sig av magasinpapper. Anledningen till framtidstron är att mer bli digitalt och efterfrågan på diverse grafiska tidningar och magasin minskar. Genom förändringen kommer värdet bättre motsvara verkligt värde. Det kan verka konstigt att man plötsligt under ett år nedskriver och avskriver tillgångarna inom denna kassagenererande enhet med så mycket på en gång. Om man ser till nedskrivningen av goodwill motsvarar den en nedskrivning på cirka 75 procent samtidigt som avskrivningen på de totala tillgångarna motsvarar cirka 15 procent. Detta är en stor skillnad till normala nedskrivningen av goodwill som under resterande år är 0 euro, samtidigt som de normala avskrivningarna ligger runt 580 miljoner euro. Nedskrivningen är verkligen iögonfallande och tillhör framför allt inte de normala vilket kan tolkas som Big Bath Accounting, dock kan detta också bara vara en företeelse. Ser man till resultatet så skulle resultatet oavsett vara negativt om man inte skulle ha nedskrivit goodwill, dock är det under året andra stora nedskrivningar som görs. Om de totala nedskrivningarna skulle likna nedskrivningarna under 2011 skulle resultatet inte vara negativt utan istället positivt. Samtidigt utesluter de inte att

företaget inte var tvungna att göra en nedskrivning som gav ett negativt resultat och då passade man på att göra fler.

## 6.5 Sammanfattning av Empiri

Under den undersökta perioden presenterar företagen sina antaganden och framför allt behandlingen av goodwill väldigt lika. Det som ett företag gör, gör även andra företag. Ser man till antalet förvärv gjorda under perioden är det Stora Enso som förvärvar mest, detta kanske inte är så konstigt då företaget är det största av dem. När det sedan gäller motiveringarna vid gjorda nedskrivningar är de till en viss del innehållsrika dock finns det inga följ förklaringar som beskriver de. Åren då företagen inte har gjort nedskrivningar är det även här väldigt likt företagen emellan, det finns ingen motivering till varför man under året inte nedskrivit mer än att nedskrivningstestet visade att inga nedskrivningar ska göras. För att skapa öppenhet kan jag anse att det borde finnas tilläggsinformation till förklaringen. Det som företagen dock presenterar är ett par av de delar som ingår i nedskrivningstestet, här presenterar företagen samma nyckelantaganden. När det gäller antaganden som man har gjort presenteras dock inte alla variabler som används vid beräkningarna utan bara en del av dem.



## 7 Analys

Goodwill är något som inom redovisning har diskuterats länge, framför allt har man forskat i hur man bör behandla goodwill. Som tidigare nämnt finns det tre olika sätt att behandla goodwill som är vanligast och mest erkända modeller för behandlingen. Forskare har kommit fram till att den bästa teoretiska modellen är nedskrivningstestet (Lhaopadchan, 2010). När IFRS infördes var det med orden transparens, ansvarighet och effektivitet som användes av IASB. Man ville skapa en harmonisering bland företagens finansiella rapporter genom implementering av ett nytt ram- och regelverk för rapporterna. Lyckades IASB med detta?

### 7.1 Upprätthåller företagen IFRS kvalitativa egenskaper

Marton m.fl. (2010) förklarar att tanken med företagens finansiella rapporter är att bistå företagets intressenter med information. Efter implementeringen av IFRS borde detta leda till att företagens rapporter genomsyras av IASB:s kvalitativa egenskaper. De kvalitativa egenskaperna som lyfts fram i kapitel 2.1 *Kvalitativa egenskaper av IFRS* är relevans, tillförlitlighet, jämförbarhet, väsentlighet, informationsekonomisk och förståelse. Då företagen upprättar sina rapporter borde alltså dessa egenskaper präglade rapporterna. När man undersöker ifall företagen har följt dessa egenskaper är det ett blandat resultat.

När man fokuserar på relevansen bör den enligt Marton m.fl. (2010) stödja användarna till en djupare förståelse samt att få ut informationen i rätt tid. När det gäller studiens företag kommer årsredovisningen ut ungefär samma tid varje år, samtidigt som informationen i den till en viss del beskriver det som intressenterna behöver veta. Genomgående är årsredovisningarna tydliga och framför allt är de beskrivande till vilken ekonomisk situation företaget befinner sig i. Med andra ord lyckas företagen att upprätthålla relevansen i sina årsredovisningar.

Ser man till jämförbarheten bygger den på att man ska kunna jämföra flera olika företag (Marton m.fl., 2010). Då implementeringen gäller samtliga företag i studien bör dessa uppnås bara genom att de alla är tvungna att följa IFRS. Det som framkommer i genomgången av företagen är att det uppfyller även denna egenskap. Vid genomgången märks till exempel att resultat och balansräkning är uppbyggda enligt IFRS, något som även är väldigt jämförbara är notuppgifterna. Ser man till notuppgifterna har de nästintill samma nummer, detta bidrar till jämförbarheten. Samtidigt argumenterar Hulzen m.fl. (2011) för att implementeringen har lett till en minskad transparens åt rapporterna. Det får en klar påverkan på jämförbarheten och väsentligheten.

När det sedan gäller informationsekonomisk kvalitet är det svårt för att uppskatta då det inte framkommer hur mycket företagen spenderar för att ta fram rapporterna. Men ser man till väsentligheten och tillförlitligheten som enligt Marton m.fl. (2010) innebär att företagen ska lyfta upp betydande transaktioner i rapporterna och att den information som ges ska stämma överens med verkligheten. Ser man till UPM och år 2012 då man nedskriver goodwill med 783 milj. euro, så är detta en väsentlig transaktion för bokslutet samtidigt som det inte förekommer någon extra särredovisning för detta. Dock, är det inget som kanske krävs då det till en viss del presenteras genom de vanliga noterna. Samtidigt är informationen som ges gällande beräkningsgrunden svag. Läsaren får inte vet hur företaget har kommit fram till det. Samtidigt ger verkställande direktören ett utlåtande att detta bidragit till ett mer rättvisande värde. Då början man fundera över hur väl tillförlitligheten är i rapporterna, är rapporterna upprättade neutralt eller har de blivit vinklade?

Sammanfattningsvis anser jag att företagen uppfyller IASB:s kvalitativa egenskaper genom sina finansiella rapporter. Även om det senare i detta kapitel kommer diskuteras mer om tillförlitligheten, väsentligheten och förståelse.

## 7.2 Hur presenteras motiveringarna för goodwill behandlingen

I de fall som företagen har gjort en goodwillnedskrivning är det tydligt att det finns en motivering till nedskrivningen. I motiveringen presenterar företagen vilken kassagenererande enhet som nedskrivningen berör. De presenterar även till vilket värde som goodwill nedskrivs med, men även vad som är den bakomliggande anledningen. När man ser på anledningarna finns det ett mönster i förklaringen mellan Stora Ensos nedskrivning 2014 och Metsä Boards nedskrivning 2015.

*... due to the Corenso disposal EUR 3 million from total Renewable Packaging goodwill was allocated to Corenso and disposed.*

(Stora Enso financial report, 2014 s.63)

*Current year impairment charges include an impairment loss of EUR 0.4 million related to goodwill of a sales company which will be closed.*

(Metsä Board annual report, 2015 s.48)

I båda fallen är det tydligt att anledningen till att man nedskriver goodwill är att man har blivit av med de företag som har goodwill allokerat till sig. I ena fallet säljs företaget samtidigt som i de andra fallet avvecklas företaget. Ur ett teoretiskt perspektiv kan detta ses som att följa legitimitetsteorins första strategi. Företaget gör precis som Deegan (2002) förklarar, att företaget försöker utbilda om något okänt. Det finns en tydlig transparens till varför det har inträffat, man förklarar alltså tydligt för denna behandling av goodwill. Motiveringarna följer även IFRS som menar att då en del av den kassagenererande enheten försvinner så försvinner även goodwill som har allokerats till den i enlighet med IAS 36:67. Detta får även stöd från tidigare forskning av Giuliani och Brännström (2011) som menar att den goodwill ses av företagen som restvärdet av en investering. Detta leder till att nu när företagen gör sig av med investeringen försvinner även goodwill. Seetharamans m.fl. (2006) och Johansson m.fl. (2016) argumenterar för att företagen använder goodwill som en sorts spargris för att få ett högre värde som kan locka investerare. Då man enbart nedskriver goodwill om man gör sig

av med investeringen passar även Seetharamans m.fl. (2006) argument in. I Metsä Board är detta tydligt under de 10 åren som studien har granskat har företaget enbart nedskrivit en gång vilket var under 2015. Det kan även vara så att företagen sparar goodwill för att längre fram under ett år som det går dåligt nedskrivna stora mängder som Lhaopadchan (2010) menar. Dock är detta osannolikt då företaget under 2011 gjorde ett negativt resultat på 273 milj. euro. Stora Enso har två år utfört nedskrivningar vart den andra som är gjord under 2016 har samma mönster som den som UPM gjort under 2012.

*The main reason for the impairment is the challenging market situation and a change in the customer base.*

(Stora Enso financial report, 2016 s.85)

*The continuing challenges in European economy have significantly impacted the consumption of paper, exacerbating the effect of structural changes in paper end-users and resulting in further decline in the demand of graphic papers in Europe.*

(UPM annaul report, 2012 s.103)

Båda ovanstående citat förklarar att företagen har gjort nedskrivningar då framtidsförväntningarna har förändrats. Företagen har insett att under året har framtidsförväntningarna förändrats så pass mycket att impairment testets estimat har ändrats och det har bidragit till nedskrivningen. Detta kan ur legitimitetsteorin tolkas som användning av strategi 1. Som Deegan (2002) menar så försöker företaget utbilda och förklara sitt resultat. Det är med öppenhet och transparens som man förklarar varför det blivit som de blivit och försöker utbilda läsaren kring anledningarna. Motiveringar motsvarar det som IAS 36:A1 förklarar gällande uppskattning av de framtida kassaflödena. Företagens förväntade kassaflöde på goodwill har alltså ändrats under året och de påverkar i sin tur återvinningsvärdet. Genom detta kan man undra om ledningen försökt undvika dessa nedskrivningar så länge som möjligt, men nu till slut näst intill tvingats till att skriva ner. Glaum m.fl. (2018) argumenterar för att företag i länder med högre tillsyn följer regelverket bättre än i länder med lägre

tillsyn. Det är kanske ingen direkt överraskning, men samtidigt kan det ses som en förklaring i UPMs fall då företaget från ett år till ett annat minskar sin goodwill med cirka 75 procent. Det verkar högst osannolikt att de på ett år förändrar deras framtidsförväntningar så pass mycket. Detta kan då stödas av det som Glaum m.fl. (2018) och Hamberger och Beisland (2014) som förklarar att ledningen enbart ser till sitt eget bästa och agerar utifrån de skilt år från år.

När det sedan gäller de år som företagen inte utfört någon nedskrivning av goodwill finns det ett klart mönster i motiveringen. Mönstret som finns är en avsaknad av motivering. Som presenterats i kapitel 6.2 *Nedskrivningar och icke gjorda nedskrivningar* är det som presenteras av Stora Enso och UPM en mening över att nedskrivningstestet inte visade tecken på nedskrivning, samtidigt presenterar Metsä Board överhuvudtaget ingen förklaring utan förväntar sig att läsaren själv ska se att värdet av goodwill inte förändrats under året. I detta fall finns det en klar koppling till strategi nummer 3 av legitimitetsteorin. Anledningen till kopplingen med denna strategi är att det inte ges någon information istället försöker företaget rikta uppsynen mot siffrorna. Det verkar som att företagen inte vill kommentera dessa delar samtidigt som företagen har med symboler som ska demonstrera att deras goodwill är stark. Ingen av företagen har med någon tilläggsinformation vilket överensstämmer med Camodeca m.fl. (2013) som menar att företagen inte redovisar något mer än vad som krävs av IFRS. Andersson m.fl. (2011) argumenterar för att det kan vara så att företagen inte förstår vad de ska redovisa, detta kan stämma men verkar högst osannolikt med tanke på företagets storlek och tillgång i form av resurser för att anlita extern expertis. Man kan även undra varför intressenterna inte reagerar på att det inte finns mer tilläggs information vilket förklaras via Klimczaka m.fl. (2016) som menar att intressenterna godkänner att tilläggsinformation inte finns med i rapporten. Samtidigt har värder relevansen av goodwill förändrats (Hulzen m.fl., 2011; Hamberger och Beisland, 2014; Saastamoinen och Pajunen, 2016). Då värder relevansen inte längre spelar någon roll för intressenterna då synsättet har skiftat från att goodwill varit en bidragande faktor till att nu inte ha en större betydelse behöver företagen kanske inte lägga tid och resurser på att redovisa in i minsta detalj, vilket kan stödas av IASB:s kvalitativa egenskap

informationsekonomisk. Samtidigt argumenterar Saastamoinen och Pajunen (2016) för att aktiemarknaden minskar asymmetrin från de finansiella rapporterna som i sin tur kan leda till att intressenterna inte reagerar på asymmetrin.

Sammanfattningsvis skulle man kunna besvara forskningsfrågan: Leder goodwillmotiveringarna för både gjorda och icke-gjorda motiveringar till en djupare förståelse till anledningen som ligger bakom nedskrivningen eller avsaknaden av nedskrivning?

I de fall som det har skett en nedskrivning ges en tydlig motivering för det inträffande. Företagen använder sig av legitimitetsteorins första strategi genom att försöka förklara för läsaren varför nedskrivningen har inträffat. Genom förklaringen försöker företagen utbilda läsaren över händelsen. Detta medför en djupare förståelse för anledningen som ligger bakom nedskrivningen och det finns en viss transparens till de inträffade. I de fall som det inte har skett en nedskrivning ges ingen motivering utan företagen försöker rikta läsarens uppmärksamhet mot siffrorna och figurerna som finns med bland noterna. Detta tyder på att företaget använder sig av legitimitetsteorins tredje strategi, som går ut på att rikta uppmärksamhet till styrkor. Det saknas transparens till antaganden som företaget tagit gällande nedskrivningstestet och istället låter man det vara osagt. Så företagets motivering vid icke-gjorda goodwillnedskrivningar leder inte till en djupare förståelse för de anledningarna som ligger bakom beslutet.

### **7.3 Nedskrivningstestets variabler**

När det gäller nedskrivningstestet ger som tidigare nämnt IAS 36 två olika alternativ för att använda, dessa två är verkligt värde eller nyttjandevärde. Då goodwill är en immaterielltillgång som samtliga företag ser som skillnaden mellan förvävspriset och nettotillgångarna, nedan visas exempel på detta.

*Goodwill is computed as the excess of the cost of an acquisition over the fair value of the Group's share of the fair value of net assets of the acquired subsidiary at the acquisition date*

(Stora Enso annual report, 2019 s.63)

*Goodwill arising from the merging of business operations is recognised as the amount by which the sum of the consideration paid, the non-controlling interests' share in the object of the acquisition and the previous holding exceed the fair value of the acquired net assets.*

(Metsä Board annual report, 2019 s.48)

*Goodwill arises in connection with business combinations where the consideration transferred exceeds the fair value of the acquired net assets.*

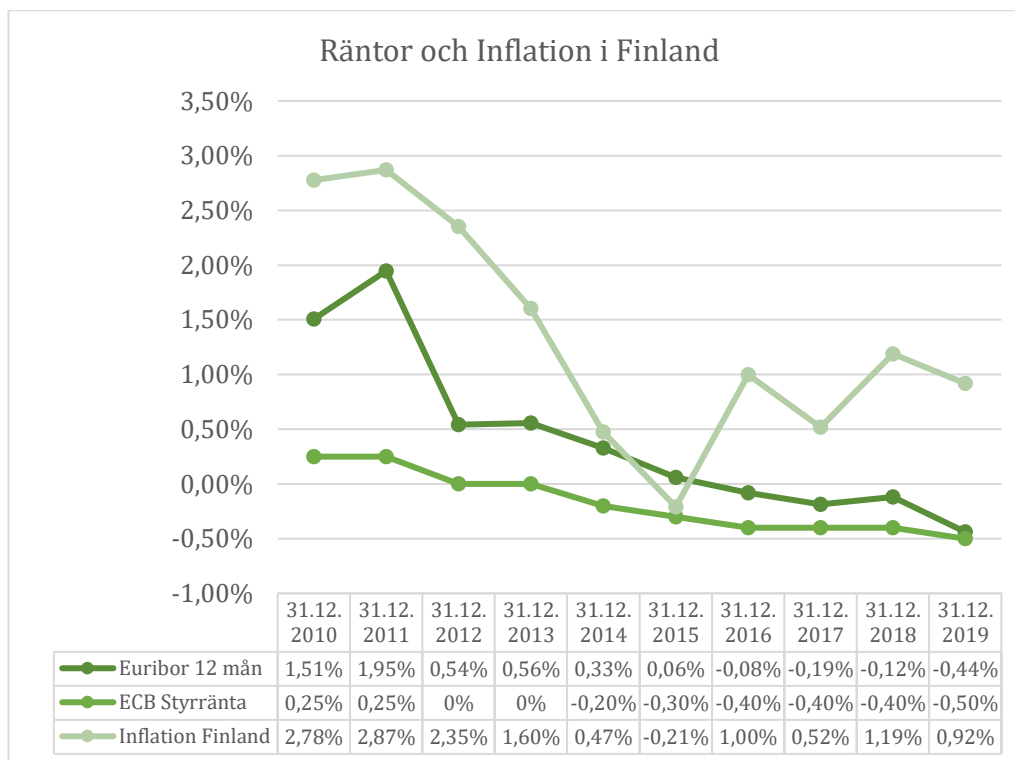
(UPM annual report, 2019 s.103)

Att företagen ser goodwill som en svart låda som Giuliani och Brännströms (2011) kallar det för är inte fel. Dock blir det tydligt att samtliga företag använder sig av nyttjandevärdet för att utföra nedskrivningstestet. Som tidigare nämnt är nyttjandevärdet det samma som återvinningsvärdet och baserar sig på tre variabler. Dessa tre variabler är diskonteringsränta, tillväxtränta och framtida kassaflöden. I kapitel 6.3 *Nedskrivningstest* redogörs för företagens diskonteringsränta och tillväxt över de studerade åren. Något som inget av företagen redovisar är estimaten för de framtida kassaflödena. Varför dessa estimat inte redovisas är oklart, det kan bero på IASB:s kvalitativa egenskap gällande förståelse, med det menar jag att företagen är rädda för att läsaren får för mycket information som de sedan har svårt att tolka och använda på rätt sätt. Det kan i sin tur leda till missförstånd och oönskad mediastorm. Den förklaringen kan även få stöd av legitimitetsteorins tredje strategi, företagen försöker manipulera läsaren för att undvika framtida mediastormar och tvång att använda strategi två för att försöka förändra samhällets uppfattning. Att företagen i detta fall använder sig av legitimitetsteorins tredje strategi stöds även av tidigare forskning som AbuGhazaleh m.fl. (2011), Hamberger och Beisland (2014), Camodeca m.fl. (2013), Jahmani m.fl.(2010), Saastamoinen och Pajunens (2016),

Stenheim och Madsen (2016), Vinten m.fl. (2005), Lhaopadchan (2010) och Seetharamans m.fl. (2006) menar är att företagen försöker dölja information för läsaren av rapporterna. Anledningarna är många men de vanligaste enligt den tidigare forskningen är allt att ledningen ska uppfylla sina mål gällande bonus (Hamberger och Beisland, 2014; Ramanna och Watts, 2012; Glaum m.fl., 2018; Vinten m.fl., 2005; Stenheim och Madsen, 2016) eller sedan att ledningen försöker måla upp en starkare bild av företaget för att locka fler investerare (Seetharaman m.fl.,2006; Caruso m.fl.,2016; Hulzen m.fl.,2011).

För att återgå till de estimaten som faktiskt anges av företagen, som presenteras i kapitel 6.3 *Nedskrivningstest*. Kan man se att samtliga företagen presenterar vilken diskonteringsränta de har använt för sina beräkningar. Det framgår även vilken tillväxtränta både Stora Enso och Metsä Board har använt under åren samtidigt som UPM från 2013 slutar ange tillväxt räntan. Det som studien förklarade i kapitel 2.4.2 *Diskonteringsräntan och tillväxträntans betydelse* var att om företagen använder en högre diskonteringsränta leder till ett lägre nyttjandevärde förutsatt att framtida kassaflöden och tillväxträntan hålls på samma nivå. Diskonteringsräntans utveckling för UPM och Stora Enso tyder på att diskonteringsräntan har sjunkit med cirka 2 procentenheter samtidigt som Metsä Board har under åren sänkt sin diskonteringsränta med cirka 0,3 procentenheter. För företagen innebär detta alltså att kassaflödena inte behöver vara lika starka för att generera samma resultat. Samtidigt måste man tänka på hur ränteutvecklingen varit under de senaste åren, i figuren nedan presenteras en del räntor samt inflationen som företagen bör ta hänsyn till vid beräkning av diskonteringsräntan.





**Figur 2: Räntor och inflation i Finland**

Som figur 1 ovan visar kan vi se att det finns en klar nedåtgående trend när det gäller 12 månaders euribor samt även Europeiska Centralbankens styrränta. Samtidigt har även inflationen varit på en nedåtgående trend. Lander och Reinstein 2003 förklarar att företagen vanligen använder WACC för att beräkna diskonteringsräntan. För att beräkna detta används vanligen skulder, eget kapital, räntekostnad, ägarnas avkastningskrav och skattesats (Magni, 2015). Då företagens diskonteringsränta rör sig på liknande sätt som både den vanligaste räntan samt inflationen är det spekulativt att anta att företagen medvetet skulle utnyttja den för att i någon form manipulera resultat- och balansräkning via goodwill.

Man kan undra hur det är möjligt att företagen inte behöver bistå intressenterna med kassaflödes prognoser i de finansiella rapporterna. En av anledningarna till detta är att samtliga företag granskas av revisorer, vilket ska minska på möjligheterna till att snedvrída resultatet. Dock förklarar Pajunen och Saastamoinen (2013) att revisorerna i Finland ser att det finns möjligheter att företagen manipulerar resultatet utan att de som revisorer upptäcker detta. Detta

innebär att det alltså inte ens finns ett skyddsnät genom revisorerna då estimaten påverkar alla nedskrivningstestetets variabler. Estimat kan man försöka uppskatta hur noga som helst dock finns det ingen kristallkula som man kan använda för att se in i framtiden, inte ens ledningen för de företagen som undersöks i denna studie har en kristallkula. Detta gör att revisorerna reagerar på olika sätt vilket Ferramosca m.fl. (2017) förklarar är att om revisorn tillhör BIG-4 är det mer sannolikt att man oftare nedskriver konservativt vilket innebär lite och ofta. Samtliga företag som studeras har Big-4 som revisionsbyrå.

Sammanfattningsvis om man ser till forskningsfrågan, kan även tilläggsinformationen ses som ett bidrag till motiveringar för gjorda eller icke gjorda goodwillnedskrivningar. Då variablerna för nedskrivningstestet ska ligga tillgrund för utfallet innebär detta att det kan ses som en del av företagets motivering. Här finns det en blandning när det kommer till strategierna för legitimitetsteorin och det finns tecken för öppenhet och att man redovisar sina antaganden. Jag syftar alltså till att företagen redogör för sin diskonteringsränta samtidigt som alla utom UPM efter 2013 redovisar sin tillväxtränta. Samtidigt finns det tecken för att man totalt sett använder sig av strategi tre av legitimitetsteorin då företagen inte redovisar sina kassaflöden. Det är tydligt att man försöker rikta uppmärksamhet till diskonteringsräntan och tillväxträntan för att inte redovisa antaganden för kassaflödena. Detta medför att alla delarna som hänger ihop med nedskrivningstestet inte redogörs utan bara de delarna som inte väcker så stor uppmärksamhet. Till forskningsfrågan framgår det ännu tydligare att företagen använder sig av strategi 3 vid år som nedskrivningar inte görs, om man ser antaganden som en del av motiveringen. För år då nedskrivningar görs blir det istället en blandning av strategi ett och tre då företagen förklarar tydligt anledningen till nedskrivningen men hela beräkningsgrunden är inte med.

I övrigt ser jag det som högst osannolikt att något av företagen skulle använda sig av diskonteringsräntan för att försöka påverka nedskrivningen eller icke gjorda nedskrivningar av goodwill även om det finns stöd från tidigare forskning. Samtidigt finns det ingen koppling till att Metsä Board eller Stora Enso skulle

påverka resultatet via tillväxträntan. Dock om man ser till UPM är det mer tveksamt då de under 2010 och 2011 har en tillväxtränta som är 0 procent men sedan under 2012 och 2013 stiger den till 2,9 procent vilket är en rejäl höjning. Från 2014 framåt rapporterar inte UPM sin tillväxtränta vilket skapar ännu större frågetecken. Framför allt höjningen som inträffar under 2012 är speciell då företaget under detta år nedskriver sin goodwill med 783 milj. euro, genom en högre tillväxtränta borde skapa ett högre nyttjandevärde även diskonteringsräntans sänkning på 0,7 procentenheter talar för att nyttjandevärdet borde höjas. Trots detta sker det en stor nedskrivning under året.

#### **7.4 Big Bath Accounting och resultat utjämning**

För att studera Big Bath Accounting förutsätts det att företaget under året som man nedskriver redan kommer att göra ett negativt resultat (Vinten m.fl., 2005). Genom den genomgång som görs i Kapitel 6.4 *Manipulering av goodwill* lämnar detta enbart en observation som är UPM 2012. Under 2012 gjorde UPM ett negativt resultat på 1254 milj. euro samtidigt som man gjorde en nedskrivning av goodwill till ett värde på 783 milj. euro. Detta innebär att om UPM inte skulle ha utfört nedskrivningen skulle resultatet varit negativt 471 milj. euro. Detta stämmer helt överens med det som Vinten m.fl. (2005), Stenheim och Madsen (2016) och Pajunen och Saastamoinen (2013) menar är grunden för Big Bath Accounting. Dock har UPM under året gjort stora nedskrivningar överlag vilket inte heller är normalt för företaget. Ser man nedskrivningarna för tidigare år och räknar om årets resultat skulle resultatet bli 505 milj. euro. Då stämmer inte teorin angående Big Bath Accounting längre. Dock är det oklart om det just under detta år samtidigt tvingades till att göra en större avskrivning som i sin tur medförde att resultatet var negativt och då passade man på att nedskriva ytterligare.

Det går alltså inte med säkerhet att säga att UPM under 2012 har utfört en resultat minimering, men det är mycket med de årets nedskrivningar som inte är

helt solklara. Framför allt motiveringarna som ligger till grund för de onormala nedskrivningarna är att man under året har tappat framtidstro till magasin papper som tillverkas till grafiska tidningar. Framtidstron har minskat då efterfrågan på den typen av papper har minskat under året i Europa. Denna förklaring får som tidigare nämnt stöd av legitimitetsteorins första strategi och tyder på att företaget försöker utbilda läsaren. Samtidigt har företaget ökat tillväxträntan och minskat diskonteringsräntan som tidigare nämnt borde medföra att nyttjandevärdet stiger. Skillnaderna av tillväxträntan och diskonteringsräntan för året 2012 borde medföra en ökning av framtidakassaflödena med 52 procent. Detta medför att det är väldigt intressant hur låga de framtida kassaflödena måste ha varit för att få fram denna nedskrivning. Problemet här blir att estimaten för de framtidakassaflödena inte delges. Utan att säga med säkerhet utan mer som spekulation håller tolkar jag detta som tidigare forskningen (Vinten m.fl., 2005: Stenheim och Madsen, 2016: Pajunen och Saastamoinen, 2013) gett bevis på att resultatet är en bild av Big Bath Accounting.

När det gäller Big Bath Accounting vid byte av antingen verkställande direktör eller ekonomichef som enligt Saastamoinen och Pajunen (2016), Ramanna och Watts (2012) och Glaum m.fl. (2018) menar. Finner jag i mitt sampel stöd för detta, se tabell 5 *Big Bath Accounting*. Då alla nedskrivningar förutom den av UPM görs inom ett år från byte av verkställande direktör. Det finns en koppling till det som Ramanna och Watts (2012) argumenterar för att tidigare verkställande direktör inte har vågat nedskriva goodwill för att skydda sitt eget rykte över förvärv samtidigt som den nya verkställande direktören vill ha en fräsch start. Motiveringarna tyder på att det under 2016 hos Stora Enso kan finnas ett samband, då motiveringen handlar om att framtidstron har förändrats. När det gäller Metsä Board 2015 och Stora Enso 2016 är motiveringen att företagen antingen lagt ner en viss verksamhet eller sedan sålt verksamheten. Det kan även få stöd av den tidigare forskningen då den nya verkställande direktören gjort sig av med förvärv som inte presterat som man hade hoppats på.

Många av åren i samplet är präglade av icke gjorda nedskrivningar, dessa år är även motivering nästintill obefintlig. Tilläggsinformation utgörs av diskonteringsräntan och av tillväxträntan men inte estimaten över kassaflödena. Genom detta är det svårt att bevisa att företagen sysslar med någon form av resultatutjämning. Dock påpekar Johansson m.fl. (2016) och Seetharaman m.fl. (2006) att företagen bygger upp en buffert redan vid förvärven via goodwill. Företagen utnyttjar denna för att under tider med ekonomiska svårigheter använda bufferten. Det är då alltså möjligt att företagen i samplet nedskriver så sällan för att behålla denna buffert. Man kan även möjligen säga att UPM under 2012 utnyttjade denna buffert och gjorde stora nedskrivningar. Även Jahmani, m.fl. (2010) argumenterar för att företagen är undviker att göra nedskrivningar, Saastamoinen och Pajunen (2016) menar att detta kan bero på att verkställande direktören känner press från aktiemarknaden och därför undviker att göra nedskrivningar för att visa ett bättre resultat och en starkare balansomslutning. Samtidigt kan det även förklaras via det som Ramanna och Watts (2012) förklarar, vilket hänger på att verkställande direktören är mån om sitt personliga rykte om att framstå som en attraktiv person på arbetsmarknaden. Detta kan även ligga till grund för att företagen så sällan utför nedskrivningar.

Sammanfattningsvis bekräftar studien resultatet som Caruso m.fl. (2016) får, vilket är att det finns tydliga tecken för att företagen skulle använda goodwill för att manipulera resultatet. Det finns för mycket oklarheter då estimaten för kassaflödena saknas i rapporterna, vilket leder till att jag enbart kan spekulera. Dock finns det tendenser till olika teorier och strategier som har bevisats användas för resultatmanipulering. För Metsä Board och Stora Enso beskrivs det bäst genom att företaget använder goodwill som en liten buffert för att öka intresset hos sina investerare. UPM verkar dock använda goodwill genom att utföra stora nedskrivningar år som det redan går dåligt, det vill säga använda sig av Big Bath Accounting. Det finns tydliga tendenser till detta i studien men då även de övriga nedskrivningarna är onormalt höga kan jag inte med säkerhet säga att detta skulle vara fallet.

## 8 Sammanfattning

Goodwill är ett ämne som det har forskats mycket igenom åren och det finns vanligen tre olika typer av metoder för att hantera goodwill. Från 2005 blev det krav på att börsnoterade företag i EU ska följa IFRS. Detta krav innebar att företagen som undersökts i denna studie skulle utföra nedskrivningstest på goodwill årligen istället för att nedskriva goodwill linjärt. Branschen som har undersökts är företag inom träförädlingsindustrin i Finland som är en goodwill intensiv bransch. Anledningen till att denna bransch är goodwill intensiv hänger på att företagen genom åren växt till att vara några av de största i världen och detta har skett genom förvärv. Således har branschen gett och ger upphov till många goodwillfrågor.

Syftet med denna avhandling var att ge svar på hur företagen motiverar nedskrivningen eller avsaknaden av goodwillnedskrivning i sina finansiella rapporter. Men även se om motiveringarna kan ge en djupare förklaring till varför en avskrivning görs eller inte görs. Samtidigt strävar avhandlingen till att komplettera den tidigare forskningen genom att skapa en bättre förståelse för hur företag ser på goodwill och bidrar till att öka förståelsen för goodwillmotiveringens betydelse i de finansiella rapporterna.

Företagen motiverar gjorda nedskrivningar med att deras framtidsförväntningar för den specifika kassagenererande enheten har förändrats eller genom att företaget sålt eller avvecklat den kassagenererande enheten. Motiveringarna stöds av legitimitetsteorins första strategi som förklarar att företag försöker utbilda samhället angående sitt resultat (Deegan, 2002). Då företagen försöker påvisa transparens i de finansiella rapporterna och utbilda läsaren medför detta en djupare förståelse för varför man gör en goodwillnedskrivning.

De åren som företagen inte gör en goodwillnedskrivning finns det i vissa fall enbart en kort motivering till varför man inte gjort en nedskrivning. Den motiveringen är att nedskrivningstestet inte påvisade någon nedskrivning. Istället försöker företagen låta siffrorna tala. Det blir tydligt att man använder sig

i dessa fall av legitimitetsteorins tredje strategi som bygger på att skifta fokus till något annat och på det sättet manipulera läsaren (Deegan, 2002).

Som ett tillägg till motiveringarna kan man se antaganden som görs till nedskrivningstestet. I nedskrivningstestet ingår diskonteringsränta, tillväxtränta och framtida kassaflöde för de kassagenererande enheterna. Då företagen presenterar dessa antaganden följer man även den tredje strategin av legitimitetsteorin då företagen vanligen bara uppger diskonteringsränta och tillväxtränta. Företagen redogör alltså inte för de framtida kassaflödena utan försöker rikta uppmärksamhet till just diskonteringsräntan och tillväxträntan.

De åren som företagen gör en nedskrivning bidrar motiveringen till en djupare förståelse för varför man gjort nedskrivningen. Samtidigt som de år som företagen inte gör en nedskrivning bidrar motiveringen inte till en djupare förståelse till varför man inte har gjort en nedskrivning.

Tidigare forskning har visat att implementeringen av IFRS har bidragit till att företagen har större utrymme att påverka resultatet och utföra manipuleringen av både resultat och balans genom goodwill. För att utnyttja utrymmet använder företagen nedskrivningstestets variabler för att manipulera resultatet. Tidigare forskning hittar kopplingar till strategier som berör ledningens bonus, nedskrivningar i samband med byte av verkställande direktör, resultatminimering genom Big Bath Accounting, resultatutjämnning och maximering av goodwillvärdet i balansen. Det finns många olika anledningar till varför det sker men tidigare forskning menar även att revisorerna anser att företagen har möjlighet till manipulering samtidigt som det ökar pressen på revisorerna.

Studien finner inga konkreta bevis för att ledningen använder sig av goodwill för att manipulera resultatet. Anledningen till detta är att informationen som ligger till grund för sådana påståenden inte finns med i de finansiella rapporterna, detta leder till att det med säkerhet inte går att säga att företagen manipulerat resultat eller balans. Dock finns det tydliga tecken för att både nedskrivning i samband med byte av verkställande direktör, Big Bath Accounting och goodwill

maximering förekommer. Vid tre av fyra nedskrivningar har det inom ett år skett ett byte av verkställande direktör. Under den nedskrivning som inte präglas av byte av verkställande direktör sker det en nedskrivning på 75 procent av totala goodwillvärdet under ett år som resultatet utan nedskrivningen redan skulle vara negativt. I övrigt nedskrivs goodwill enbart under 4 av de 30 år vilket tyder på maximering av goodwillvärdet i balansen.

Studien kompletterar och bekräftar den tidigare forskningen av Giuliani och Brännström (2011) om att den teoretiska och praktiska definitionen av goodwill skiljer sig. Samtidigt får studien liknande resultat som Caruso m.fl. (2016) vilket är att det inte finns tydliga bevis för att ledningen manipulerar resultatet via goodwill, då tilläggsinformationen saknas. Dock det finns tydliga tecken för att det förekommer nedskrivning vid byte av verkställande direktör, Big Bath Accounting och goodwill maximering förekommer. Vilken av dessa strategier som företagen använder är av ren slump den som passar företaget bäst vilket även stämmer överens med resultatet från Caruso m.fl. (2016). Avhandlingen bekräftar vissa av de teorier som tidigare forskning presenterar gällande manipulation av goodwill. I övrigt bidrar studien till att påvisa de teorier som tidigare forskningen anger kan användas.

Framtida forskning bör vidare undersöka betydelsen av kassaflödesestimaten, anledningen till detta är att det är en nyckelkomponent för nedskrivningstestet. Genom att undersöka kassaflödesestimaten kan en ännu bättre bild av företagens definition av goodwill bildas samtidigt som de kan bevisa de teorier som den tidigare forskningen redan bidragit med. Det skulle även hjälpa till att öppna upp för företagens användning av de olika legitimitetsstrategierna. Denna insikt skulle även vara till nytta för standardsättare som i sin tur vill påverka att företagen visar en rättvis bild av företaget. Samtidigt som det skulle vara till nytta för både samhället och företagens intressenter.



## 9 Källor

AbuGhazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments- UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.

Ahrne, G. & Svensson, P. (2015). *Handbok i kvalitativa metoder* (2. uppl.). Stockholm: Liber.

Amorós Martínez, A., & Caveró Rubio, J. A. (2018). The economic effects of IFRS goodwill reporting. *Australian Accounting Review*, 28(3), 309-322.

Anderson, H. D., Marshall, B. R., Carlin, T. M., & Finch, N. (2011). Goodwill impairment testing under IFRS- a false impossible shore?. *Pacific Accounting Review*.

Archel, P., Husillos, J., Larrinaga, C., & Spence, C. (2009). Social disclosure, legitimacy theory and the role of the state. *Accounting, auditing & accountability journal*.

Bloom, M. (2009). Accounting for goodwill. *Abacus*, 45(3), 379-389.

Bokföringslagen 1336/1997. 30.12.1997.

Bryman, A. & Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (2. uppl.). Malmö: Liber.

Camodeca, R., Almici, A., & Bernardi, M. (2013). Goodwill impairment testing under IFRS before and after the financial crisis- evidence from the UK large listed companies. *Problems and perspectives in management*, (11, Iss. 3), 17-23.

Caruso, G. D., Ferrari, E. R., & Pisano, V. (2016). Earnings management and goodwill impairment: An empirical analysis in the Italian M & A context. *Journal of Intellectual Capital*.

Deegan, C. (2002). Introduction: The legitimising effect of social and environmental disclosures—a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.

Deegan, C. M. (2019). Legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.

Deepphouse, D. L., & Suchman, M. (2008). Legitimacy in organizational institutionalism. *The Sage handbook of organizational institutionalism*, 49, 77.

Elo, S., & Kyngäs, H. (2008). The qualitative content analysis process. *Journal of advanced nursing*, 62(1), 107-115.

Eriksson, P. & Kovalainen A. (2016) *Qualitative methods in Business Research: A Practical Guide to Social Research*, Sage, London.

Ferramosca, S., Greco, G., & Allegrini, M. (2017). External audit and goodwill write-off. *Journal of Management & Governance*, 21(4), 907-934.

Forman, J., & Damschroder, L. (2007). Qualitative content analysis. In *Empirical methods for bioethics: A primer*. Emerald Group Publishing Limited.

Gazdar, K. (2007). *Reporting nonfinancials*. Hoboken, N.J: Wiley.

Giuliani, M., & Brännström, D. (2011). Defining goodwill: a practice perspective. *Journal of Financial Reporting and Accounting*.

Glaum, M., Landsman, W. R., & Wyrwa, S. (2018). Goodwill impairment- The effects of public enforcement and monitoring by institutional investors. *The accounting review*, 93(6), 149-180.

Guthrie, J., & Parker, L. D. (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory. *Accounting and business research*, 19(76), 343-352.

Guthrie, J., Petty, R., Yongvanich, K., & Ricceri, F. (2004). Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting. *Journal of intellectual capital*.

Grinyer, J. R., Russell, A., & Walker, M. (1990). The rationale for accounting for goodwill. *The British Accounting Review*, 22(3), 223-235.

Hamberg, M., & Beisland, L. A. (2014). Changes in the value relevance of goodwill accounting following the adoption of IFRS 3. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 23(2), 59-73.

Hsieh, H. F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research*, 15(9), 1277-1288.

Hulzen, P. V., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., & Sotiropoulos, I. (2011). Amortisation Versus Impairment of Goodwill and Accounting Quality. *International Journal of Economic Sciences & Applied Research*, 4(3).

IASB (2004a). *International Accounting Standard 36: Impairment of Assets*. London: IASB. (Citerad som IAS 36)

IASB (2004b). *International Accounting Standard 38: Intangible Assets*. London: IASB. (Citerad som IAS 38)

IASB (2008c). *International Financial Reporting Standard 3: Business Combinations*. London: IASB. (Citerad som IFRS 3)

IFRS (2017) History. URL: <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#history>  
(Läst 13.11.2020)

Jahmani, Y., Dowling, W. A., & Torres, P. D. (2010). Goodwill impairment- A new window for earnings management?. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 8(2).

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure". *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.

Johansson, S. E., Hjelström, T., & Hellman, N. (2016). Accounting for goodwill under IFRS- A critical analysis. *Journal of international accounting, auditing and taxation*, 27, 13-25.

Klimczaka, K. M., Dynel, M., & Pikos, A. (2016). Goodwill impairment test disclosures under uncertainty. *Accounting and Management Information Systems*, 15(4), 639.

Lander & Reinstein (2003), Models to Measure Goodwill Impairment. *International Advances in Economic Research*, 9(3), s. 227-232.

Lhaopadchan, S. (2010). Fair value accounting and intangible assets- Goodwill impairment and managerial choice. *Journal of Financial Regulation and Compliance*.

Magni, C. A. (2015). Investment, financing and the role of ROA and WACC in value creation. *European Journal of Operational Research*, 244(3), 855-866.

Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P., Pettersson, A. K. & Rimmel, G. (2010). IFRS - i teori och praktik (2. uppl.). Stockholm: Bonnier utbildning.

M-real (2011) M-real Annual report 2010. Hämtad från:

[https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2011/m-real\\_annual\\_report\\_2010\\_eng.pdf](https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2011/m-real_annual_report_2010_eng.pdf)

Metsä Board (2012) Annual report 2011. Hämtad från:

[https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2012/M-real\\_Annual\\_Report\\_2011.pdf](https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2012/M-real_Annual_Report_2011.pdf)

Metsä Board (2013) Annual report 2012. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2013/Metsa-Board-Annual-Report-2012.pdf>

Metsä Board (2014) Annual report 2013 of Metsä Board. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2014/Metsa-Board-Annual-Report-2013.pdf>

Metsä Board (2015) Annual report 2014. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2015/Metsa-Board-Annual-Report-2014.pdf>

Metsä Board (2016) Annual report 2015. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual%20reports%20and%20summaries/2016/Metsa-Board-Annual-Report-2015.pdf>

Metsä Board (2017) Annual report 2016. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual-reports-and-summaries/Metsa-Board-Annual-Report-2016.pdf>

Metsä Board (2018) Annual report 2017. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual-reports-and-summaries/Metsa-Board-Annual-Report-2017.pdf>

Metsä Board (2019) Annual report 2018. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual-reports-and-summaries/Metsa-Board-Annual-Report-2018.pdf>

Metsä Board (2020) Annual report 2019. Hämtad från:

<https://www.metsaboard.com/MaterialArchive/Annual-reports-and-summaries/Metsa-Board-Annual-report-2019.pdf>

Mobus, J. L. (2005). Mandatory environmental disclosures in a legitimacy theory context. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*.

Neuendorf, K. (2017). Defining content analysis. In *The content analysis guidebook* (pp. 1-35). SAGE Publications, Inc,

Neuendorf, K. A., & Kumar, A. (2015). Content analysis. *The international encyclopedia of political communication*, 1-10.

Pajunen, K., & Saastamoinen, J. (2013). Do auditors perceive that there exists earnings management in goodwill accounting under IFRS?. *Managerial Auditing Journal*.

Pörssisäätiö (2005). Miten tilinpäätös muuttuu? Opas IFRS-standardien vaikutuksista. Hämtad från:

[https://www.porssisaatio.fi/wp-content/uploads/2012/01/1117-IFRS-opas\\_suomi.pdf](https://www.porssisaatio.fi/wp-content/uploads/2012/01/1117-IFRS-opas_suomi.pdf)

PWC (2016) Global Forest, paper & Packaging Industry Survey: 2016 edition survey of 2015 results. Hämtad från:

<https://www.pwc.com/gx/en/industries/assets/pwc-annual-fpp-industry-survey-2016-10.pdf>

Ramanna, K., & Watts, R. L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of accounting studies*, 17(4), 749-780.

Sajasalo, P. (2003). Strategies in transition- The internationalization of Finnish forest industry companies (No. 23). Jyväskylän yliopisto.

Saastamoinen, J., & Pajunen, K. (2016). Management discretion and the role of the stock market in goodwill impairment decisions-evidence from Finland. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 8(2), 172-195.

Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R. & Yee, T. 2006. Managing Impairment of Goodwill. *Journal of Intellectual Capital*, vol.7, no 3.

Statistikcentralen (2020) Finland i siffror 2020. Hämtad från:

[http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluettelo/yyti\\_fis\\_202000\\_20\\_20\\_23213\\_net.pdf](http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluettelo/yyti_fis_202000_20_20_23213_net.pdf)

Stenheim, T., & Madsen, D. Ø. (2016). Goodwill impairment losses, economic impairment, earnings management and corporate governance. *Journal of accounting and finance*, 16(2), 11-30.

Stora Enso (2011) Financial report 2010. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2010/stora\\_enso\\_financial\\_report\\_2010\\_e\\_april.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2010/stora_enso_financial_report_2010_e_april.pdf)

Stora Enso (2012) Financial report 2011. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2011/stora\\_enso\\_e\\_financial\\_report\\_2011.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2011/stora_enso_e_financial_report_2011.pdf)

Stora Enso (2013) Financial report 2012. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2012/stora\\_enso\\_e\\_financial\\_report\\_2012.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2012/stora_enso_e_financial_report_2012.pdf)

Stora Enso (2014) Financial report 2013. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2013/stora\\_enso\\_e\\_financial\\_report\\_2013.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2013/stora_enso_e_financial_report_2013.pdf)

Stora Enso (2015) Financial report 2014. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2014/financial\\_report\\_2014.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2014/financial_report_2014.pdf)

Stora Enso (2016) Financial report 2015. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2015/financial\\_report\\_2015.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2015/financial_report_2015.pdf)

Stora Enso (2017) Financial report 2016. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2016/financial\\_report\\_2016.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2016/financial_report_2016.pdf)

Stora Enso (2018) Financial report 2017. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2017/storaenso\\_financials\\_2017.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2017/storaenso_financials_2017.pdf)

Stora Enso (2019) Annual Report 2018. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2018/storaenso\\_annual\\_report\\_2018.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2018/storaenso_annual_report_2018.pdf)

Stora Enso (2020) Annual Report 2019. Hämtad från:

[https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2019/storaenso\\_annual\\_report\\_2019.pdf](https://www.storaenso.com/-/media/documents/download-center/documents/annual-reports/2019/storaenso_annual_report_2019.pdf)



Ugeux, G. (2014). International finance regulation: The quest for financial stability (1st edition.). Hoboken, New Jersey: Wiley.

UPM (2011) Annual Report 2010. Hämtad från:

[https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2010/upm annual report 2010.pdf](https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2010/upm%20annual%20report%2010.pdf)

UPM (2012) UPM Annual Report 2011. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2011/upmannualreport2011.pdf>

UPM (2013) UPM Annual Report 2012. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2012/upmannualreport2012.pdf>

UPM (2014) UPM Annual Report 2013. Hämtad från:

[https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2013/upm annual report 2013.pdf](https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2013/upm%20annual%20report%2013.pdf)

UPM (2015) UPM Annual Report 2014. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2014/upm-annual-report-2014.pdf>

UPM (2016) UPM Annual Report 2015. Hämtad från:

[https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2015/upm annual report 2015.pdf](https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2015/upm%20annual%20report%2015.pdf)

UPM (2017) UPM Annual Report 2016. Hämtad från:

[https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2017/upm ar16 eng web 170227.pdf](https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2017/upm%20ar16%20eng%20web%20170227.pdf)

UPM (2018) UPM Annual Report 2017. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2017/upm-annual-report-2017.pdf>

UPM (2019) UPM Annual Report 2018. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2018/upm-ar18-en-190227-web-secured.pdf>

UPM (2020) UPM Annual Report 2019. Hämtad från:

<https://www.upm.com/siteassets/asset/investors/2019/upm-annual-report-2019.pdf>

Vinten, G., Sevin, S., & Schroeder, R. (2005). Earnings management- evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*.

## 10 Bilagor

### 10.1 Tabeller

**Tabell 1: Exempel av diskonteringsränta**

| <b>Exempel 1</b>        |            | <b>Exempel 2</b>        |        |
|-------------------------|------------|-------------------------|--------|
| Prognosperiod           | 5          | Prognosperiod           | 5      |
| Diskonteringsränta (DR) | 6 %        | Diskonteringsränta (DR) | 10 %   |
| Tillväxtränta (TV)      | 0 %        | Tillväxtränta (TV)      | 0 %    |
| Kassaflöden ( $KF_n$ )  |            | Kassaflöden ( $KF_n$ )  |        |
| $KF_1$                  | 100        | $KF_1$                  | 100    |
| $KF_2$                  | 100        | $KF_2$                  | 100    |
| $KF_3$                  | 100        | $KF_3$                  | 100    |
| $KF_4$                  | 100        | $KF_4$                  | 100    |
| $KF_5$                  | 100        | $KF_5$                  | 100    |
| Återvinningsvärde       | 1596,17    | Återvinningsvärde       | 943,55 |
|                         | Skillnad € | 652,62                  |        |
|                         | Skillnad % | 41 %                    |        |

**Tabell 2: Exempel av tillväxtränta**

| <b>Exempel 1</b>       |            | <b>Exempel 2</b>       |        |
|------------------------|------------|------------------------|--------|
| Prognosperiod          | 5          | Prognosperiod          | 5      |
| Diskonteringsränta(DR) | 10 %       | Diskonteringsränta(DR) | 10 %   |
| Tillväxtränta(TV)      | 2 %        | Tillväxtränta(TV)      | 0 %    |
| Kassaflöden ( $KF_n$ ) |            | Kassaflöden ( $KF_n$ ) |        |
| $KF_1$                 | 100        | $KF_1$                 | 100    |
| $KF_2$                 | 102        | $KF_2$                 | 100    |
| $KF_3$                 | 104,04     | $KF_3$                 | 100    |
| $KF_4$                 | 106,12     | $KF_4$                 | 100    |
| $KF_5$                 | 108,24     | $KF_5$                 | 100    |
| Återvinningsvärde      | 1172,10    | Återvinningsvärde      | 943,55 |
|                        | Skillnad € | 228,54                 |        |
|                        | Skillnad % | 19 %                   |        |

Tabell 3: Förvärv

|             |  | 2010  | 2011  | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|--|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Stora Enso  | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 3     | 2     | 5    | 1    | 1    | 0    | 0    | 0    | 2    | 3    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | 1     | 1     | -    | -    | 1    | -    | -    | -    | -    | 1    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | 43 %  | 26 %  | -    | -    | 74 % | -    | -    | -    | -    | 4 %  |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | Nej   | Nej   | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    | Ja   |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 215   | 224   | 226  | 220  | 242  | 248  | 238  | 237  | 243  | 302  |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 3,4%  | 3,8%  | 3,8% | 4,2% | 4,6% | 4,5% | 4,1% | 3,9% | 3,6% | 4,1% |
| Metsä Board | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 0     | 0     | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 12,7  | 12,7  | 12,7 | 12,7 | 12,7 | 12,4 | 12,4 | 12,4 | 12,4 | 12,4 |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 1,3%  | 1,7%  | 1,5% | 1,5% | 1,5% | 1,2% | 1,2% | 1,1% | 0,9% | 0,9% |
| UPM         | Hur många förvärv har företaget gjort?                             | 0     | 2     | 1    | 0    | 0    | 0    | 0    | 1    | 1    | 0    |
|             | Hur många av förvärven har medfört goodwill?                       | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Hur många procent av köpeskillingen är goodwill?                   | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Finns det en motivering till vad goodwill består av vid förvärvet? | -     | -     | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|             | Goodwill belopp för året (milj. €)                                 | 1022  | 1022  | 222  | 219  | 230  | 241  | 245  | 231  | 236  | 238  |
|             | Goodwill / Eget kapital  | 14,4% | 13,7% | 3,7% | 2,9% | 3,1% | 3,0% | 3,0% | 2,7% | 2,4% | 2,3% |

Tabell 4: Nedskrivningar och icke gjorda nedskrivningar

|                |   | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Stora<br>Enso  | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  |
|                | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -    | -    | -3   | -    | -11  | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | -    | -    | Ja   | -    | Ja   | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | -    | Ja   | -    | Ja   | Ja   | Ja   |
| Metsä<br>Board | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
|                | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -    | -    | -    | -0,4 | -    | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | -    | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | -    | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
| UPM            | Har företaget nedskrivit goodwill?                                | Nej  | Nej  | Ja   | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  | Nej  |
|                | Till vilket belopp? (milj. €)                                     | -    | -    | -783 | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till nedskrivningen?                      | -    | -    | Ja   | -    | -    | -    | -    | -    | -    | -    |
|                | Finns det en motivering till att en nedskrivning inte har gjorts? | Ja   | Ja   | -    | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   | Ja   |

Tabell 5: Nedskrivningstest

|             |  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  |
|-------------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Stora Enso  | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 4 st  | 6 st  | 5 st  | 6 st  | 5 st  | 6 st  | 6 st  | 6 st  | 5 st  | 5st   |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 4 år  | 5 år  |
| Metsä Board | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     | E     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 9 st  | 8 st  | 7 st  | 6 st  | 6 st  | 4 st  | 3 st  | 3 st  | 3 st  | 3 st  |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  | 5 år  |
| UPM         | Använder man Nyttjandevärde (N) eller Verkligt värde(V)? | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     | N     |
|             | Förklaras diskonteringsräntan                            | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Är diskonteringsräntan innan(I) eller efter(E) skatt?    | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     | I     |
|             | Hur många kassagenererande enheter prövas?               | 5 st  | 5 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  | 4 st  |
|             | Redovisas de kassagenererande enheterna?                 | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar man antaganden för framtida kassaflöden?       | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    | Ja    |
|             | Redovisar företaget kassaflödena?                        | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   | Nej   |
|             | Vilken prognosperiod har företaget?                      | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år | 10 år |

Tabell 6: Tillväxtränta

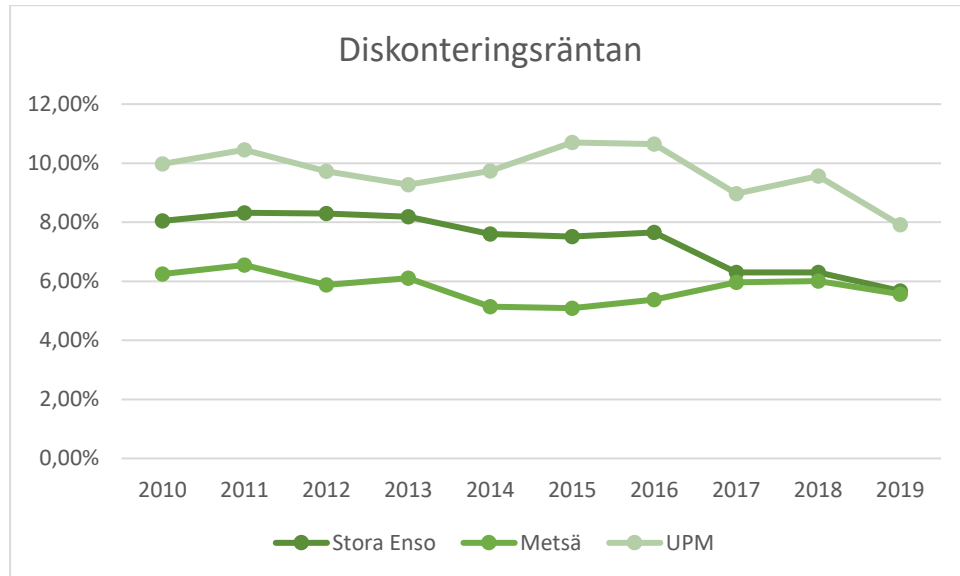
| Tillväxtränta | 2010 | 2011 | 2012  | 2013  | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019  |
|---------------|------|------|-------|-------|------|------|------|------|------|-------|
| Stora Enso    | 0 %  | 0 %  | 0 %   | 0 %   | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %  | 0 %   |
| Metsä Board   | 2 %  | 2 %  | 2 %   | 2 %   | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 2 %  | 1,5 % |
| UPM           | 0 %  | 0 %  | 2,9 % | 2,9 % | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a.  |

Tabell 7: Manipulering av goodwill

|             |   | 2010  | 2011  | 2012  | 2013 | 2014 | 2015  | 2016 | 2017 | 2018  | 2019  |
|-------------|---|-------|-------|-------|------|------|-------|------|------|-------|-------|
| Stora Enso  | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Ja   | Nej  | Nej   | Ja    |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Ja    | Nej  | Ja   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -     | -    | 3    | -     | 11   | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 282,7 | 572,6 | 532   | 1150 | 766  | 763   | 398  | 515  | 479   | 597   |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 769,3 | 342,2 | 490,4 | -71  | 90   | 783   | 407  | 614  | 988   | 856   |
| Metsä Board | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Ja   | Nej   | Ja   | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -     | -    | -    | 0,4   | -    | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 166   | 191   | 100   | 101  | 125  | 103,5 | 102  | 91,6 | 91,8  | 113,7 |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 27    | -273  | 173   | 64   | 68   | 137   | 90   | 150  | 203,4 | 144,6 |
| UPM         | Har företaget bytt VD?                                | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Har företaget bytt ekonomichef?                       | Nej   | Nej   | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej  | Nej  | Nej   | Nej   |
|             | Goodwillnedskrivning (milj. €)                        | -     | -     | -783  | -    | -    | -     | -    | -    | -     | -     |
|             | Årets totala avskrivningar och nedskrivning (milj. €) | 765   | 828   | 2587  | 545  | 658  | 524   | 545  | 450  | 422   | 490   |
|             | Årets resultat (milj. €)                              | 561   | 457   | -1254 | 335  | 512  | 916   | 880  | 974  | 1496  | 1073  |

## 10.2 Figurer

**Figur 1: Diskonteringsränta**



**Figur 2: Räntor och inflation i Finland**

