

Robert Lindqvist

RESULTATMANIPULERING

En studie om förutsättningarna på den finska marknaden

Pro gradu-avhandling i redovisning
Handledare: Ralf Östermark
Fakulteten för samhällsvetenskaper
och ekonomi
Åbo Akademi
Åbo 2021

ÅBO AKADEMI – FAKULTETEN FÖR SAMHÄLLSVETENSKAPER OCH EKONOMI

Abstrakt för avhandling pro gradu

Ämne: Redovisning	
Författare: Robert Lindqvist	
Arbetets titel: Resultatmanipulering – En studie om förutsättningarna på den finska marknaden	
Handledare: Ralf Östermark	
Abstrakt: <p>Resultatmanipulering hänvisar till den engelska termen <i>earnings management</i> och är ett ämne som lagt grunden för otaliga undersökningar. Resultatmanipulering uppkommer då ledningen gör bedömningar inom redovisningen för att påverka resultatet. Majoriteten av undersökningarna inom ämnet är av den kvantitativa typen. Därmed finns ett behov för en mer teoretiskt inriktad avhandling. Denna avhandling utgår från ett informativt perspektiv, med huvudsakligt syfte att undersöka om periodiseringsbaserad resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden.</p> <p>Onormala periodiseringar ses som ett mått på resultatmanipulering och beräknas i avhandlingen genom den modifierade Jones-modellen, alltså används huvudsakligen en kvantitativ metod som kompletteras med kvalitativa inslag. Undersökningen avgränsas till tidsperioden 2016 – 2019 och utförs på ett sampel bestående av 78 företag listade på OMXH, vars koncernbokslut hämtats från databasen Voitto+.</p> <p>Undersökningen resulterar inte i några konkreta bevis för förekomsten av eller om periodiseringsbaserad resultatmanipulering går att upptäcka på den finska marknaden, eftersom resultatet inte är signifikant. Till följd av detta kan man inte dra några direkta slutsatser av resultatet men det finns ändå ett värde i processen som kan fungera som inspiration för framtida forskning. Avhandlingens sekundära syfte, dvs. att förklara resultatmanipulering ur en informativ synvinkel uppfylls och kan i sig ses som ett vetenskapligt bidrag.</p>	
Nyckelord: Resultatmanipulering, onormala periodiseringar, modifierade Jones-modellen	
Datum: 17.05.2021	Sidoantal: 68

Innehåll

1	Inledning	1
1.1	<i>Problemdiskussion</i>	2
1.2	<i>Syfte och avgränsning</i>	2
1.3	<i>Forskningsfrågor</i>	3
1.4	<i>Bakgrund</i>	3
1.5	<i>Disposition</i>	5
2	Teori	7
2.1	<i>Resultatmanipulering</i>	7
2.2	<i>Opportunistisk resultatmanipulering</i>	8
2.3	<i>Resultatmanipulering genom periodiseringar</i>	9
2.4	<i>Lagstiftningen</i>	11
2.4.1	<i>Bokföringslagen i Finland</i>	13
2.5	<i>Motiv för att resultatmanipulera</i>	14
2.5.1	<i>Kapitalmarknadsmotiv</i>	15
2.5.2	<i>Kontraktsmotiv</i>	16
2.5.3	<i>Regleringsmotiv</i>	18
2.6	<i>Tillvägagångssätt för resultatmanipulering</i>	19
2.6.1	<i>Val av redovisningsmetod</i>	19
2.6.2	<i>Tillämpning av redovisningsmetod</i>	20
2.6.3	<i>Redovisningsmetodens tidpunkt</i>	20
2.6.4	<i>Övriga metoder</i>	21
3	Tidigare forskning	22
3.1	<i>Healy Paul M. & DeAngelo Linda E.</i>	22
3.2	<i>Jones Jennifer J.</i>	24
3.3	<i>Dechow, Sloan & Sweeney</i>	29
3.4	<i>Teoh, Welch & Wong</i>	31
3.5	<i>Inhemsk forskning</i>	33
3.6	<i>Sammanfattning av tidigare forskning</i>	34

4	Utvärdering av modeller	37
4.1	<i>Mätandet av resultatmanipulering</i>	37
4.1.1	Healy-modellen	39
4.1.2	DeAngelo-modellen.....	40
4.1.3	Jones-modellen	40
4.1.4	Modifierade Jones-modellen.....	42
4.2	<i>Tvårsnittsmodeller</i>	43
4.3	<i>Modellernas problematik</i>	44
5	Metod	47
5.1	<i>Val av metod</i>	47
5.2	<i>Hypoteser</i>	48
5.3	<i>Datainsamling</i>	48
5.4	<i>Val av modell för att mäta resultatmanipulation</i>	49
5.5	<i>Reliabilitet och validitet.....</i>	52
6	Resultat	54
6.1	<i>Deskriptiv statistik.....</i>	54
6.2	<i>Onormala periodiseringar</i>	56
6.3	<i>Resultatdiskussion.....</i>	59
7	Analys	62
8	Slutsats	65
8.1	<i>Sammanfattande diskussion och slutsats</i>	65
8.2	<i>Förslag till fortsatt forskning.....</i>	67
	Källor	69

Tabellförteckning

Tabell 1: Variablernas deskriptiva statistik.....	54
Tabell 2: Variansanalys.....	55
Tabell 3: Modifierade Jones-modellen sammanfattad	55

Tabell 4: Modifierade Jones-modellens koefficienter.....	56
Tabell 5: Deskriptiv statistik för onormala periodiseringar	57
Tabell 6: Onormala periodiseringarnas normalfördelning.....	57
Tabell 7: Onormala periodiseringarnas skevhet och kurtosis	58
Tabell 8: Korrelation mellan variablerna	60
Tabell 9: VIF-test	60

Figurförteckning

Figur 1: Onormala periodiseringarnas skevhet och kurtosis.....	59
--	----

Formler

$$TAC = NDAC + DAC \quad (1)$$

$$TAC_t = [\Delta CA_t - \Delta Cash_t] - [\Delta CL_t - \Delta STD_t - \Delta T_t] - Dep_t \quad (2)$$

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_i \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{1i} \left(\frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$\mu_{ip} = \frac{TAC_{ip}}{A_{ip-1}} - \left[a_i \left(\frac{1}{A_{ip-1}} \right) + b_{1i} \left(\frac{\Delta REV_{ip}}{A_{ip-1}} \right) + b_{2i} \left(\frac{PPE_{ip}}{A_{ip-1}} \right) \right] \quad (4)$$

$$TAC_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) / (A_{t-1}) \quad (5)$$

$$NDAC_t = \frac{\sum_t TA_t}{T} \quad (6)$$

$$NDAC_t = TA_{t-1} \quad (7)$$

$$NDAC_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_t) + \alpha_3 (PPE_t) \quad (8)$$

$$TA_t = a_i (1/A_{t-1}) + a_2 (\Delta REV_t) + a_3 (PPE_t) + \varepsilon_t \quad (9)$$

$$NDAC_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \alpha_3 (PPE_t) \quad (10)$$

$$NDAC_t = \alpha_1 + \alpha_2 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \alpha_3 (\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \alpha_4 (PPE_t) + \alpha_5 (ROA_t) \quad (11)$$

$$TAC_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) \quad (12)$$

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

$$NDAC_{it} = \frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} - \left[a_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + a_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + a_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) \right] \quad (14)$$

$$DAC_t = TAC_t - NDAC_t \quad (15)$$

där;

TAC = totala periodiseringar;

NDAC = normala periodiseringar;

DAC = onormala periodiseringar;

ΔCA = förändring i omsättningstillgångar;

ΔCash = förändring i likvida medel, kontanter;

ΔCL = förändring i kortfristiga skulder;

ΔSTD = förändring av kortfristig del av långfristig skuld (långfristiga skulder med kort maturitet);

ΔT = förändring i skatter;

Dep = avskrivnings- och amorteringskostnader;

Δ beräknas som skillnaden mellan t och $t - 1$;

TAC_{it} = totala periodiseringar för år t för företag i ;

ΔREV_{it} = förändring i omsättning mellan år t och år $t - 1$ för företag i ;

PPE_{it} = anläggningstillgångar, egendom och inventarier år t för företag i ;

A_{it-1} = totala tillgångar år $t - 1$ för företag i (laggade tillgångar);

ε_{it} = felterm år t för företag i ;

$i = 1, \dots, N$ företagsindex;

$t = 1, \dots, T_i$, årsindex för åren inkluderade i uppskattningsperioden för företag i ;

p = ett årsindex för åren som inkluderats i perioden som prognostiseras;

μ_{ip} = prediktionsfel, representerar mängden onormala periodiseringar vid tidpunkten p ;

A_{t-1} = totala tillgångar år $t - 1$ (laggade tillgångar);

TA = totala periodiseringar dividerat med föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar);

τ = anger det nuvarande året i mätperioden;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = företagsspecifika parametrar;

ΔREC = förändring i kundfordringar mellan år t och år $t - 1$; och

ROA = avkastning på totalt kapital.

1 Inledning

Resultatmanipulering hänvisar till den engelska termen *earnings management* som kan definieras på olika sätt. Healy och Wahlen (1999) definerar resultatmanipulering som en aktivitet då ledningen gör bedömningar inom redovisningen för att påverka resultatet, antingen genom att vilseleda vissa aktieägare om den ekonomiska värdeutvecklingen av företaget, eller genom att påverka utfallet av avtal som är beroende av redovisningen. Bao och Bao (2004) beskriver i sin tur begreppet som en handling då företagsledningen vilseleder företagets intressenter om dess verkliga ekonomiska prestation. Enligt definitionerna är resultatmanipulering något som uppkommer då ledningen gör bedömningar inom redovisningen för att påverka resultatet, detta trots att ledningens uppgift i ett företag är att använda sin kunskap för att bedöma den situation företaget befinner sig i.

Ett företags redovisade resultat består av kassaflödet och periodiseringar som används då resultatet fördelas över tidsperioder. Enligt bokföringslagens (1336/1997, i fortsättningen BokfL) 3 kap. 2§ 1 mom bör bokslutet ge en rättvisande bild av den bokföringsskyldiges verksamhetsresultat och ekonomiska ställning med beaktande av arten och omfattningen av den bokföringsskyldiges verksamhet. Det finns en risk att bokföringsskyldiga företag utnyttjar skyldigheten att upprätta bokslut för att vilseleda företagets intressenter. Då en sådan avsiktlig handling förekommer kallas det resultatmanipulering. Man kan säga att utrymmet som redovisningsstandarderna erbjuder används för att nå en personlig vinning. Healy och Wahlen (1999) menar att orsaken till förekomsten av resultatmanipulering exempelvis kan vara att företagsledningen tror att någon eller några av intressenterna inte kan beakta och sedan eliminera effekten av resultatmanipulationen. En annan möjlig orsak som författarna (ibid.) lyfter fram är att någon eller några intressenter inte har tillgång till samma information som ledningen, vilket gör det svårt för utomstående intressenter att upptäcka resultatmanipulationen. I jämförelse med dålig redovisning eller slumpmässighet, är det som karakteriserar resultatmanipulering just att det förekommer med avsikt (Spohr 2004, 160).

För att kunna hantera konsekvenserna av resultatmanipulation måste den först identifieras. Hur resultatmanipulering identifieras och sedan hanteras i redovisningssammanhang har utgjort grunden för ett flertal studier genom årens lopp,

vilka bidragit med statistiska modeller som ger en uppfattning om i vilken utsträckning resultat manipuleras. Att resultatmanipulation existerar råder det ingen tvekan om, dock har merparten av tidigare forskning utförts på den internationella scenen och en övervägande del av forskningen baseras på den amerikanska marknaden. Småningom har företagens internationella expansion och finansmarknadernas utveckling gjort att en global konvergens av redovisningen eftersträvas. Detta har i sin tur lett till att behovet av internationella redovisningsstandarder har ökat markant. Potentiellt sett torde det även innebära ökade möjligheter för att resultatmanipulering blivit vanligare också i Finland. Således torde det finnas ett intresse för att kunna uppmärksamma huruvida resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden, och i så fall vad detta beror på?

1.1 Problemdiskussion

Resultatmanipulering är ett ämne som i skrivade stund lagt grunden till otaliga undersökningar och infallsvinklarna på ämnet är många. Gurkan (2016) refererar till resultatmanipulering som ett hett ämne inom bokföringskretsar. Att ämnet ständigt är aktuellt då människan till sin natur alltid strävar efter att nå fördelar säger sig självt. Trots att resultatmanipulation är ett känt fenomen i stort sett över hela världen och det finns gott om litteratur gällande ämnet, så är det väldigt få undersökningar som gjorts på den finländska marknaden. Studier som de facto gjorts på den finska marknaden riktar vanligtvis in sig på någon specifik händelse. Majoriteten av samtliga undersökningar som gjorts inom ämnet är av den kvantitativa typen. Dessa är gjorda i syfte att bedöma hur omfattningen av och i vilken utsträckning resultatmanipulation förekommer (Healy & Wahlen 1999, 367).

Här ser jag ett behov av en mer heltäckande och teoretiskt inriktad avhandling, angående vad resultatmanipulering är. Detta för att skapa en djupare förståelse för vad resultatmanipulering verkligen innebär och vad som förorsakar handlingarna som leder till att man väljer att manipulera resultatet på något vis.

1.2 Syfte och avgränsning

Avhandlingens huvudsakliga syfte är att undersöka huruvida resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden. Det sekundära syftet med avhandlingen är att

förklara begreppet resultatmanipulering ur en informativ synvinkel, ifrågasätta vad som gjorts i tidigare studier samt reda ut för- och nackdelar med fenomenet. Detta för att läsaren ska få en djupare förståelse för fenomenets redovisningsmässiga perspektiv.

Avhandlingens syfte uppfylls genom kritisk granskning och jämförelser av tidigare studier med tillhörande modeller som tagits fram genom åren. För att få svar på om modellerna från tidigare forskning verkligen visar ett motsvarande resultat som uppges, samt för att kontrollera ifall utfallet av mina analyser och slutsatser är riktiga, kommer jag att testa teserna genom att applicera den modell jag anser bäst lämpad för ändamålet på finska företag inom olika branscher. En kvantitativ metod kommer därmed att tillämpas i undersökningen.

Resultatmanipulation kan uppnås på olika vis. Denna avhandling kommer avgränsas till att behandla periodiseringsbaserad resultatmanipulering. Således kommer andra former av resultatmanipulation inte att behandlas i denna undersökning. Vidare kommer undersökningen avgränsas till att endast behandla data från den finska börsen, dvs. OMX Helsingfors. Tidsperioden för undersökningen avgränsas till åren 2016–2019. I avhandlingen kommer jag inte ta ställning till vad som är etiskt rätt eller fel gällande resultatmanipulering.

1.3 Forskningsfrågor

Avhandlingen kommer att besvara forskningsfrågorna:

- Förekommer periodiseringsbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden?
- Hur väl upptäckts periodiseringsbaserad resultatmanipulation på den finska marknaden?

1.4 Bakgrund

”Managers that always promise to ‘make the numbers’ will at some point be tempted to make up the numbers.” – Warren Buffet

Den externa redovisningens huvudsyfte är att ge information till externa beslutsfattare, ge en korrekt bild av företagets finansiella ställning och resultat samt hur dessa utvecklas. I dessa aspekter är det främst finansieringsgivarnas, dvs. aktieägares och lånegivares

informationsbehov som tas i beaktande. Utöver detta ska redovisningsinformationen kunna användas som en del av avtal. Detta kan leda till incitament hos företagsledningen att manipulera resultatet.

Å andra sidan ligger det i finansieringsgivarnas intresse att säkerställa att de får sina pengar tillbaka till rätt pris, utifrån den finansiering de bistår med. De vill alltså veta risken. Att bedöma utvecklingen är således intressant och information som kan hjälpa till med detta är givetvis av intresse. Varken elasticitet eller överdriven konservatism i redovisningen är till finansieringsgivarnas nytta, utan talen borde vara så nära verkligheten som möjligt. Detta kan leda till en kompromiss mellan relevans och trovärdighet, vilket gör att adverse selection problemet således kan uppstå. Adverse selection är en form av informationsasymmetri, som gör det svårt för den ena parten att veta om det som bjuds ut är bra eller dåligt. Vilket leder till skada för vissa marknadsaktörer. (Spohr 2018)

Till följd av detta har resultatmanipulering internationellt sett redan under en längre tid varit ett känt fenomen och att det förekommer är en vanlig uppfattning. Att så är fallet har sin grund i att man på diverse olika sätt strävar efter att nå fördelar genom att justera siffrorna man presenterar. Man kan tänka att personer som har mer information gällande ett företags ställning har incitament att ljuga mer, medan personer som vet mindre oftare tror att den information man har tillgång till är sann. För att ta reda på i vilken grad resultatmanipulering äger rum och för att kunna motverka fenomenet, har det gjorts massvis med studier relaterade till ämnet. Redan år 1968 skrev Roland M. Copeland i sin artikel *Income Smoothing* att ett företags nettovinst kan påverkas av bokförarens val bland metoderna som redovisningsstandarderna erbjuder. Kännetecknande för forskningen är att de flesta undersökningarna fram till slutet av 1990-talet baserar sig på frågeställningar gällande hur och när resultatmanipulering förekommer (Healy & Wahlen 1999). Med tiden har det utvecklats statistiska modeller, där de flesta har sitt ursprung i Jones (1991) modell, vilken sedan har vidareutvecklats och optimerats enligt behov. Dessa modeller tillämpas i forskningen på olika finansiella händelser, för att på så sätt få fram resultat i vilken utsträckning resultatmanipulering förekommer.

Resultatmanipulering figurerar inom gränserna för vad som är tillåtet enligt lag men kan även vara olagligt. Därav kan resultatmanipulering delas in i två typer. Att man å ena sidan utnyttjar flexibiliteten som redovisningsstandarderna erbjuder, alternativt att man å

andra sidan manipulerar resultatet med metoder som går utanför standarderna eller lagens gränser (Bjurman & Weihagen 2014). Den starkaste formen av olaglig resultatmanipulering är finansiellt bedrägeri (Dechow & Skinner 2000). Oftast associerar man resultatmanipulering med något negativt, men termen kan också i vissa fall syfta till något positivt.

År 2003 genomfördes en internationell studie i 31 olika länder (Leuz, Dhananjay & Wysocki 2003) angående resultatmanipulering, för att undersöka huruvida det rådde nationella skillnader länderna emellan. Resultatet av studien visade att förekomsten av resultatmanipuleringen beror på företagets finansiering, utdelningspolicy och ägandestruktur. En annan intressant faktor som kan påverka valet av redovisningsmetoder och bidra till resultatmanipulering är sociala, kulturella, politiska och ekonomiska förutsättningar i vissa länder (Guan, Pourjalali, Sengupta & Teruya 2005). Denna vetenskapliga artikel ska enligt författarna vara den första som länkar resultatmanipulering till kulturella värderingar och indirekt bevisar att värderingar inom redovisningen inverkar på resultatmanipuleringen. Något som senare resulterat i fler undersökningar. Sammanfattningsvis beror resultatmanipulering inte enbart på en sak, utan orsakerna till att resultatmanipulering förekommer är många. Vilket leder till svårigheter och betydelsen av att upptäcka när resultatmanipulering existerar, om det existerar.

1.5 Disposition

Avhandlingens andra kapitel inleds med en teoridel, där allmän information gällande resultatmanipulering tas upp. Kapitel två inkluderar således lagstiftning, motiv till utförandet samt metoder för resultatmanipulering. I det tredje kapitlet introduceras läsaren till tidigare forskning inom ämnet och vad denna resulterat i. Kapitel fyra behandlar resultatmanipuleringsmodellerna vilka tillkommit som ett resultat av den tidigare forskningen, som behandlades i det föregående kapitlet. Jag kommer således i kapitel fyra att jämföra och granska modellerna mer grundligt. Metoderna och modellerna som ligger till grund för min undersökning presenteras i kapitel fem. Vidare presenteras hypotesformuleringen också i kapitlet. I det sjätte kapitlet presenteras undersökningens deskriptiva statistik och resultatet sammanfattas. Vidare analyseras resultatet i kapitel sju, där tidigare forskning jämförs med undersökningen som gjorts i samband med avhandlingen. Det åttonde kapitlet består av en sammanfattande diskussion för att knyta

ihop avhandlingens slutsatser. Avslutningsvis presenteras i kapitel åtta förslag till fortsatt forskning.

2 Teori

I detta kapitel presenteras avhandlingens teoretiska referensram. I kapitlet lyfts den grundläggande teorin gällande resultatmanipulering fram. Metoder för hur man kan manipulera resultat samt bakomliggande motiv för hur resultatmanipulationen behandlas tas upp. Ytterligare presenteras relevant bakgrundsinformation för ämnet.

2.1 Resultatmanipulering

Ett flertal studier har redan bekräftat existensen av resultatmanipulering (se t.ex. Jones 1991; Healy & Wahlen 1999; Leuz et al. 2003). Detta betyder trots allt inte att resultatmanipulering förekommer regelbundet och inte heller att alla företag använder sig av möjligheten att manipulera sitt resultat. Det framkom tidigare att resultatmanipulering oftast associeras med något negativt, exempelvis om företagsledningen anklagas för utövande av resultatmanipulering tenderar det medföra negativa utslag på aktiekursen för företaget i fråga (Healy & Wahlen 1999, 368). Vidare nämndes också att begreppet i vissa fall kan syfta på något positivt (se t.ex. Jiraporn, Miller, Yoon & Kim 2008; Chen 2013). Jiraporn et al. (2008, 623) menar att resultatmanipulering kan användas som ett redskap i syfte att återspegla vinsters fundamentala värde. Resultatmanipulering kan förbättra informationsvärdet för aktieägare, eftersom detta bidrar med mer specifik information som annars inte funnits att tillgå. Påståendet stöds av Chen (2013, 25), då hon menar att resultatutjämnning, som är en form resultatmanipulering, har en benägenhet att minska den osäkerhet som investerare kan uppleva. Detta är också något som Healy och Wahlen (1999, 367) tog fasta på som en hypotes, då de menar att investerare inte blir lurade av resultatmanipulering.

Av olika resultatmanipuleringsalternativ, anses resultatutjämnning vara en av de vanligaste typerna som används (Graham, Harvey & Rajgopal 2005). Resultatutjämnning innebär enligt Copeland (1968, 101), att man flyttar vinster från bra år till mindre framgångsrika perioder. Syftet med detta är att som namnet säger utjämna resultatet för att ge ett stabilare intryck över en längre tidsperiod.

Enligt Gassen, Uwe Fülbier och Sellhorn (2006) kan resultatmanipulering delas in i två olika varianter, artificiell- och reell manipulering. En studie som behandlar reell manipulering är gjord av Roychowdhury (2006), där reell manipulering beskrivs som

avvikelser från den normala operativa praxisen av företagsledningen med syfte att få åtminstone en del av exempelvis aktieägarna att tro att man nått upp till de uppsatta resultatmålen. Den reella manipuleringen uppstår då företagsledningen gör operativa beslut vid rätt tidpunkt, medan artificiell manipulering uppstår då företagsledningen väljer redovisningsmetoder för att vinkla resultatet efter önskat utfall (Gassen et al., enligt Fudenberg & Tirole 1995, 75). Den artificiella manipuleringen sker således genom att man utnyttjar periodiseringsmöjligheter. Detta benämns i forskningen vanligtvis med begreppet *discretionary/abnormal accruals* (Jones 1991), som översatt till svenska kan benämnas som onormala periodiseringar. Dessa onormala periodiseringar betraktas som ett tecken på resultatmanipulering (Spohr 2004, 160), och härstammar från ledningens omdöme. Man brukar också prata om *nondiscretionary accruals*, som antas vara normala periodiseringar och härstamma från den vanliga affärsverksamheten (Spohr 2005).

Studier som tidigare riktat in sig på resultatmanipulering ur en internationell synvinkel (se t.ex. Leuz et al. 2003; Guan et al. 2005) har kommit fram till att användningen av onormala periodiseringar påverkas av ekonomiska, politiska, sociala och kulturella faktorer i ett land.

2.2 Opportunistisk resultatmanipulering

Begreppet resultatmanipulering kopplas vanligtvis ihop med något negativt, men det behöver inte alltid vara fallet. Redan tidigare presenterades påståendet att resultatmanipulering kan syfta till såväl något positivt (värdeökande) som något negativt (värdeminskande). Svaret ligger i syftet med manipulationen.

Resultatmanipulering kan av ledningen användas som ett tillförlitligt sätt att kommunicera den interna kunskap man besitter om företaget till externa intressenter (Healy & Wahlen 1999). Alltså kan ledningen använda sin kunskap för att förmedla en riktig och tillräcklig bild av företagets ekonomiska ställning. Det är ett påstående som får stöd av Scott (2015), som tillägger att en form av informationsasymmetri kan uppstå. Resultatmanipulering kan dock även användas ur en opportunistisk synvinkel, då manipulation förekommer i syfte att gagna egen nytta vilket gör den vilseledande och därmed värdeminskande.

Resultatmanipulering ur ett opportunistiskt perspektiv syftar ofta till att handlingarna utförs för att vilseleda intressenter. Intressenter kan bl.a. vara investerare, banker, aktieägare osv. Opportunistisk resultatmanipulering ses som ett dolt fenomen, eftersom det inte kan urskiljas direkt från ett företags bokslut (Dechow & Skinner 2000). Scott (2015) däremot, lobbar för att resultatmanipulering kan användas för att bekämpa denna form av kommunikationshinder mellan företagsledning och intressenter. Företagsledningen kunde då genom resultatet kommunicera ut företagets framtidutsikter till intressenterna på ett mer tillförlitligt sätt.

Healy och Wahlen (1999) påpekar att det är svårt att påvisa i vilken utsträckning företagsledare använder resultatmanipulering för egen vinning eller för att vilseleda intressenterna. I allmänhet är det motiven för att resultatmanipulera som avgör om den är opportunistisk eller inte. Motiven för att resultatmanipulera kommer behandlas efter att resultatmanipulering genom periodiseringar och lagstiftningen presenterats.

2.3 Resultatmanipulering genom periodiseringar

Resultatmanipulering kan uppnås på diverse olika sätt. Exempelvis genom periodiseringar, förändringar i redovisningemetoder och förändringar i kapitalstrukturen (Jones 1991, 206). Det är nödvändigt att veta att resultatmanipulering inte enbart kan åstadkommas på ett vis, däremot kommer denna avhandling i huvudsak behandla periodiseringsbaserad resultatmanipulering.

Som redan tidigare nämnades, består ett företags resultat i sin mest grundliga form av kassaflödet samt redovisningsmässiga justeringar av just kassaflödet. Kassaflödet kan för tydlighetens skull delas in i affärsverksamhetens-, investeringsverksamhetens- och finansieringsverksamhetens kassaflöde. Dessa justeringar av kassaflödet kallas periodiseringar och används i praktiken för att fördela ett företags resultat över flera perioder. Detta eftersom man enligt lag både i Finland (BokfL 3 kap 2§) och utomlands eftersträvar en rättvis bild av företags verksamhet och finansiella situation.

Då lagen till viss mån är flexibel kan det uppstå problem då företagsledningen tillåts göra egna bedömningar i form av periodiseringar av intäkter och utgifter. Problemen uppstår till följd av att man med hjälp av periodiseringar kan överföra resultateffekter från en period till en annan. Periodiseringsbaserad resultatmanipulation antas således utövas

endast på kort sikt (Scott 2015). Detta eftersom då man undersöker ett företag under hela dess livslängd, bör summan av företagets samtliga kassaflöden vara lika med summan av samtliga resultat (Spohr 2005). Vilket betyder att då en resultateffekt skapats genom periodiseringar, bör den ha lika stor motsatt effekt på resultatet i framtiden.

Periodiseringsredovisningens roll är alltså att skifta eller rätta till kassaflöden, med syfte att få resultat att bättre spegla företagets prestationsförmåga (Dechow & Dichev 2002). Samtidigt ger detta möjligheten till resultatmanipulation, eftersom det kan vara svårt att bedöma om ledningen har för avsikt att dra nytta av denna möjlighet för att uppnå fördelar på intressenternas bekostnad. Det kan vara svårt att upptäcka dessa periodiseringar om de är felaktiga och gjorda i syfte att manipulera resultatet. Periodiseringar som görs för att manipulera intressenterna kallas onormala periodiseringar. Företag vilka man tror har manipulerat fram ett positivt resultat genom periodiseringar, antas ha betydligt större onormala periodiseringar än andra företag (Das, Shroff & Zhang 2009).

Periodiseringarna kräver dock antaganden och beräkningar av framtida kassaflöden. Om dessa antaganden och beräkningar är bristfälliga måste dessa korrigeras i framtida periodiseringar och resultat (Dechow & Dichev 2002). Teoh, Welch och Wong (1998b) har även delat in periodiseringarna i kortfristiga och långfristiga enligt tidsperiod och grad av ledningens kontroll. De kortfristiga periodiseringarna defineras som justeringar i kortfristiga tillgångar och skulder tillhörande den dagliga verksamheten, exempelvis realisering av framtida intäkter från kreditförsäljning. Medan de långfristiga periodiseringar defineras som periodisering av långfristiga tillgångar främst gällande förändringar i avskrivningstakt, latent skatter samt realisering av extraordinära intäkter.

Varför företagsledare gör särskilda beslut gällande periodiseringarna är en viktig fråga, eftersom det ligger till grund för hur vi tolkar bokföringsmässiga siffror. Därför behövs pålitliga sätt att mäta resultatmanipulering. Problemet, är så klart att företagsledningen har övertag gällande informationen i förhållande till övriga intressenter. Svaret på problemet har varit att förlita sig på sofistikerade statistiska tekniker, vilka tillämpas på tillgänglig information i hopp om att försöka utjämna detta underläge. (Bernard & Skinner 1996, 324)

Problemet i detta, ligger i sin tur i att man enbart kan observera totala periodiseringar i den externa redovisningen. Alltså måste den onormala andelen av periodiseringarna

uppskattas med hjälp av olika modeller. För att förstå resultatmanipulering genom periodiseringsmanipulering är följande förhållande centralt:

$$TAC = NDAC + DAC \quad (1)$$

där:

TAC = totala periodiseringar;

NDAC = normala periodiseringar; och

DAC = onormala periodiseringar.

(DeAngelo 1986, 408)

Totala periodiseringar (TAC) inkluderar enligt modellen både normala (NDAC) och onormala periodiseringar (DAC) och fås genom att ta skillnaden mellan nettoresultatet och verksamhetens kassaflöde (Healy 1985, 94). Detta sätt att definiera totala periodiseringar kräver tillgång till företagets kassaflödesrapporter. Om man inte direkt har tillgång till kassaflödet, kan det beräknas utifrån bokslutsposterna. Uträkning av kassaflödet i Finland görs enligt IAS 7 direktiv och bokföringsnämndens rekommendationer.

Totala periodiseringar kan också räknas ut på ett alternativt sätt, utifrån balansräkningen. Balansräkningens aktiva sida delas in i omsättnings-, finansierings- och anläggningstillgångar medan den passiva sidan delas in i eget kapital och främmande kapital. Främmande kapital kan ytterligare delas in i kort- och långfristigt. Förändringar i balansekvationen orsakas av periodiseringar, vilka man alltså är intresserade av för att kunna mäta resultatmanipulering.

2.4 Lagstiftningen

Två relativt olika redovisningstraditioner har genom åren kunnat urskiljas i de industrialiserade länderna, den kontinentala och den anglosaxiska traditionen. De flesta europeiska länder omfattas eller omfattades av den kontinentala traditionen medan den anglosaxiska traditionen omfattas av Storbritannien, Irland, Holland och USA (Smith 2006, 67). Med tiden har företagens internationella expansion och finansmarknadernas utveckling gjort att en global konvergens av redovisningen eftersträvas. Detta har lett till att behovet av internationella redovisningsstandarder har ökat markant. Inom EU drev

man igenom en lagändring och använder sig allt sedan 2005 av *International Financial Reporting Standards* (IFRS) och *International Accounting Standards* (IAS) (Deegan & Unerman 2011, 100). Beslutet grundar sig på IAS-förordningen från år 2002 och brukar beskrivas som "IAS-revolutionen" (Smith 2006, 71). Syftet med dessa redovisningsprinciper är att ta steget mot internationell harmonisering på den globala marknaden. Detta betyder i praktiken att börsbolag som är aktiva i länder inom EU och dess samarbetsområden numera tillämpar samma redovisningsstandarder, vilket torde betyda att de har liknande förutsättningar att utnyttja fenomenet resultatmanipulering.

Motsvarigheten till god redovisningssed på engelska är *Generally Accepted Accounting Principles* (GAAP), som oftast refereras till som US GAAP och syftar till god redovisningssed för börslistade företag i USA. Detta regelverk, eller snarare riktlinjer, har utvecklats av organisationen *Financial Accounting Standards Board* (FASB) (Morrow 2009). GAAP är betydligt äldre än IFRS (Smith 2006, 70-71). Man håller hela tiden på att integrera de två systemen just för att uppnå en internationell harmonisering av redovisningsprinciperna globalt. Orsaken till integreringen är att IFRS och US GAAP är de två ledande redovisningssystemen i världen för tillfället.

Många av de tidigare undersökningar som gjorts inom området resultatmanipulering behandlar tidsperioder innan implementeringen av IFRS-principerna. Bland annat Capkun, Collins och Jeanjean (2016, 353) menar att tidigare forskning har visat ett blandat resultat angående om övergången till IAS/IFRS hindrat eller bidragit till en större omfattning av resultatmanipulering. Barth, Landsman och Lang (2008) har upptäckt en minskning av resultatmanipulering till följd av att företag frivilligt kunde tillämpa IAS/IFRS över tiden 1994-2003. Ahmed, Neel och Wang (2013) samt Christensen, Lee, Walker och Zeng (2015) menar däremot att resultatmanipulering ökat till följd av den obligatoriska övergången till att tillämpa IAS/IFRS-principerna inom EU år 2005. Capkun et al. (2016) lyfter fram att de som tidigt tog i bruk IFRS-redovisningsprinciper hade incitament att öka transparensen i sin rapportering för att locka till sig utomstående kapital. Därför minskade resultatmanipuleringen efter frivilligt införande av IFRS. Företag som däremot väntade tills IFRS-rapportering blev obligatorisk bland EU-länder saknade incitament för en transparent rapportering, vilket ledde till en ökning av resultatmanipulering efter att användningen av IFRS blev obligatorisk.

2.4.1 Bokföringslagen i Finland

Den finländska bokföringslagen från år 1973 grundar sig på utgift–inkomst-teorin, som utvecklats av Martti Saario (Leppiniemi 2003, 21). I teorin om utgift vid inkomst definieras affärshändelser som inkomster, utgifter och finansiella transaktioner, det vill säga resultatet uppstår som en skillnad mellan inkomster och utgifter (Saario, enligt Söderlund 2012, 39).

Förändringar har genom åren gjorts för att förbättra och effektivera bokföringen i Finland. De tre största förändringarna skedde 1992, 1997 och 2004 (Söderlund 2012, 56). Den 31.12.1997 togs BokfL (1336/1997) i bruk så som vi känner den än idag. Finland hade vid tidpunkten blivit medlem i EU, varpå förändringarna infördes i första hand för att uppfylla den europeiska gemenskapens fjärde och sjunde bolagsrättsliga direktiv, som möjliggör en internationell harmonisering av den finländska lagstiftningen och tillåter de flesta IAS-principerna (Leppiniemi 2003, 32).

Enligt BokfL 1 kap. 3§ ska den som är bokföringsskyldig iaktta god bokföringssed. Enligt Söderlund (2012, 69) ska god bokföringssed ses som den högsta principen för redovisning. Tillämpningen av god bokföringssed leder till att bokslutet också ger en riktig och tillräcklig bild i enlighet med BokfL 3 kap. 2§ 1 mom som nämndes tidigare.

Söderlund (2012, 81) konstaterar att förändringen av bokföringslagen år 2004 var radikal för noterade bolag, eftersom lagförändringen krävde att dessa skulle uppgöra sina koncernbokslut enligt IAS. För noterade bolag innebar detta att teorin om utgift vid inkomst upphörde. För icke-noterade bolag fortsatte bokföringslagen från 1997 att vara i kraft, med teorin om utgift vid inkomst som bas.

Tidigare har företag i Finland haft omfattande möjligheter att hantera sina rapporterade intäkter genom en mängd olika bokföringsposter. Innan den förändring av bokförings- och skattelagstiftningen som skedde år 1992, kunde företagen utnyttja bl.a. avskrivning av anläggningstillgångar, obeskattade reserver, utländska valutakursförluster, inkomstskatter och skattefri avkastning i syfte att manipulera resultatet. (Kinnunen, Keloharju, Kasanen & Niskanen 2000, 212)

Som en följd av lagförändringen ändrades även vissa normer. Exempelvis förändrades bokslutets karaktär och blev mer informativt, med huvudmålet att återge en tydligare bild

av hur resultatet uppstått och av den finansiella situationen på bokslutsdagen (Leppiniemi 2003). En följd av detta torde vara att möjligheterna till resultatmanipulering minskar. Som ett exempel kan nämnas BokfL 5 kap. 12§ som behandlar avskrivningar.

Trots att det i BokfL 3 kap. 2§ samt även i andra länders motsvarigheter till den finska bokföringslagstiftningen står skrivet att bokslutet bör ge en rättvisande bild, kan man ändå dra slutsatsen att resultatmanipulering kan förekomma. Detta leder till frågan varför, samt vilka motiv har företagsledningen att manipulera resultatet? Att manipulera resultatet ligger trots allt i gråzonen för vad som är tillåtet eller kan rentav vara olagligt.

2.5 Motiv för att resultatmanipulera

Då resultatmanipulering konstaterats förekomma, blir följande viktiga frågeställning varför och vilka motiv som kan ligga bakom att företag väljer att redovisa på ett visst sätt. Alla företag kan ha olika incitament till varför just de resultatmanipulerar. En sak som de flesta börslistade bolag har gemensamt är att det råder ett agent–principal-förhållande. Detta gör att agentteorin blir till ett slags verktyg för att förstå incitamentet bakom resultatmanipuleringen (Jiraporn, Kim, Davidson & Singh 2006). Teorin grundar sig på Jensen och Mecklings (1976) agentproblem, som uppstår då ägande och kontroll separeras. Agent–principal-förhållandet uppstår då företagets ägare (principalen) överger kontrollen av företaget till företagsledningen (agenten). Här uppstår enligt Jensen och Meckling (1976) en konflikt mellan parterna då bägge antas maximera sin egen nytta.

Coppens och Peek (2005, 3) menar att tidigare studier visar indikationer på att privatägda företag har mindre problem med agentteorin jämfört med offentligt ägda företag, eftersom deras aktier ofta ägs av företagets styrelse eller övriga aktieägare som har en mer speciell relation till ledningen. Agentkostnader kan också effektivare minskas i privatägda företag genom aktieägarnas mer direkta övervakning och subjektiva prestationsmått (Coppens & Peek 2005, 3). Till följd av sådana argument har hypotesen att privatägda företag visar mindre resultatmanipulering än offentligt ägda företag lagts fram (Beatty, Ke & Petroni 2002).

Många motiv till resultatmanipulering har undersökts i litteraturen. Healy och Wahlen (1999) har delat in dessa motiv i tre grupper, nämligen kapitalmarknadsmotiv,

kontraktsmotiv och regleringsmotiv. Här följer en sammanfattning av resultaten från studier som undersökt dessa motiv.

2.5.1 Kapitalmarknadsmotiv

I och med att investerare och finansiella analytiker använder redovisningsinformation som hjälpmedel för att värdera aktier, kan detta skapa incitament för ledningen i företag att använda sig av resultatmanipulation i försök att på kort sikt påverka aktiepriset (Healy & Wahlen 1999, 370-371). Graham et al. (2005) menar att detta sker eftersom en stabil vinstutveckling över en längre period värdesätts av investerare. Vidare understryker Healy och Wahlen (1999, 374-375) att det finns bevis för att åtminstone en del företag verkar resultatmanipulera på grund av kapitalmarknadsmotiv.

Ett antal studier har undersökt resultatmanipulering före försäljning till ledningen dvs. *management buyout* (MBO). MBO syftar enligt Deloitte (u.å) till att ledningen ämnar förvärva stora delar av eller hela företaget. DeAngelo (1986) förtydligar och påpekar att MBO handlar om ett förvärv, genom vilket befintliga företagsledare blir ensamma ägare av ett publikt företag genom att köpa alla tillgängliga aktier som ägs av utomstående personer.

Bland annat har Perry och Williams (1994) undersökning å ena sidan visat att ledningen styr resultatet nedåt för att försämra företagets finansiella rapportering inför ett sådant scenario. Detta görs i syfte att minska värdet på aktierna och således göra affären förmånligare för köparna, dvs. företagsledningen. DeAngelos (1986) undersökning å andra sidan visar inga tecken på förändringar bland de onormala periodiseringarna före MBO, som skulle tyda på resultatmanipulering. Erickson och Wang (1999) däremot hävdar att de funnit bevis på att resultatmanipulering förekommer i det köpande företaget inför företagsförvärv där aktier används som betalningsmedel. I ett scenario av sådant slag görs det med syftet att höja det egna aktievärdet för att minska kostnaderna vid köpet. Detta innebär ceteris paribus, att ett högre aktiepris minskar antalet aktier det förvärvande företaget måste använda vid köpet, alltså har förvärvaren incitament att höja sitt aktievärde inför ett företagsförvärv med aktier som betalningsmedel (Erickson & Wang 1999, 174).

Ett annat scenario där resultatmanipulering kan uppstå är emissioner. Undersökningar har gjorts om huruvida företagsledningen överdriver sina intäkter vid perioder nära

emissioner. Enligt Teoh et al. (1998a, 1998b) förekommer det innan såväl nyemissioner som börsintroduktioner. Vanligtvis brukar man använda den engelska termen *Initial Public Offering* (IPO) istället för börsintroduktion. IPO innebär att ett bolag noteras på börsen eller motsvarande marknadsplats, vilket betyder att bolaget går från att vara privat till att bli publikt och aktier blir tillgängliga för allmänheten (The Economic Times u.å.). Just resultatmanipulering inför emissioner är något som ett flertal undersökningar baserar sig på (se t ex Jeter & Shivakumar 1999; Yoon & Miller 2002; Cohen & Zarowin 2010). Liknande resultat har erhållits i undersökningarna, dvs. att företag tenderar resultatmanipulera inför en emission. Resultaten är delvis varierande till följd av vilken metod undersökningen byggts på och den lagstiftning som gäller för samplet som undersökts. Merparten av studierna som undersöker resultatmanipulering baserar sig på US GAAP, men motsvarande argument för resultatmanipulering har hittats också på den inhemska marknaden. Spohr (2004) kom fram till slutsatsen att resultatmanipulering inför en IPO förekommer även i Finland.

Healy och Wahlen (1999, 371) nämner också kapitalmarknaden som ett motiv till resultatmanipulation eftersom företagen vill möta investerarnas förväntningar. I sin studie visar Burgstahler och Eames (2006) att företagsledningen använder sig av resultatmanipulering för att motsvara analytikernas prognoser. Kasznik (1999) har undersökt detta ur ett annat perspektiv och hittat bevis för att företagsledningen använder sig av redovisningsmetoder för att öka eller sänka inkomsterna så att de motsvarar styrelsens prognoser. Resultatet som Kasznik (1999) uppvisade ger intryck av att företagsledningen använder onormala periodiseringar för att manipulera resultatet så att det inte understiger marknadsförväntningarna.

2.5.2 Kontraktsmotiv

Redovisningsinformation används också för att övervaka och reglera kontrakt mellan företag och deras aktieägare. Resultatmanipulering med kontraktsmotiv är intressant av två anledningar. För det första kan resultatmanipulering i någon form potentiellt leda till vilseledande redovisning och påverka resursallokeringen. För det andra används redovisningen för att kommunicera information från ledningen till olika intressenter. (Healy & Wahlen 1999, 375)

Lånekontrakt formuleras i syfte att hindra ledningen från att gynna sina aktieägare på borgenärernas bekostnad. För att kringgå detta utan att bryta mot lånevillkoren finns incitament hos ledningen att manipulera resultatet. Ett antal studier undersöker huruvida företag som riskerar bryta mot lånevillkor försöker manipulera resultatet. Studier (se t.ex. Healy & Palepu 1990; DeAngelo, DeAngelo & Skinner 1994) undersöker om företag som riskerar att bryta mot restriktioner i dividendutbetalning ändrat redovisningsmetoder eller liknande istället för att manipulera resultatet. Bägge studier drar slutsatsen att det finns mycket få bevis på att företag i en sådan sits skulle använda sig av resultatmanipulering. Istället tenderar företag med finansiella svårigheter att placera större vikt på att styra kassaflöden genom att reducera dividendutbetalningar och omstrukturera sin verksamhet och sina kontraktensliga relationer (Healy & Wahlen 1999, 376). Detta kan bero på att resultatmanipulering i det här fallet endast skulle vara en kortsiktig lösning på problemet.

Ett annat exempel på kontraktmotiv är kompensationsavtal, som kan ge ledningen incitament att manipulera resultatet ifall ersättningen är beroende av resultatet eller aktiekursen, som i sin tur påverkas av företagets resultat. Flertalet studier har också försökt kasta ljus på frågan om huruvida kompensationsavtal ger upphov till resultatmanipulering. Resultatet kan höjas i en period för att förbättra sin egen prestation och genom det dra nytta av redovisningsbaserade kompensationsplaner (se t.ex. Watts & Zimmerman 1986; Jiraporn et al. 2008). Guidry, Leone och Rock (1999) har i sin undersökning hittat bevis för att ledningen styr resultatet nedåt när det inte är möjligt att nå nivån för bonusutdelning, likaså när maxnivån för bonusutdelning överskrids. I likhet med Guidry et al. (1999) har det konstaterats (se t.ex. Healy 1985; Holthausen, Larcker & Sloan 1995) att i kompensationsavtal med tak försöker ledningen med hjälp av periodiseringar sänka resultatet då taket är nått, men kan även öka resultatet om man ännu inte uppnått nivån för den maximala bonusen och anser det möjligt. Genom sådana åtgärder maximerar företagsledningen sin egen nytta på företagets bekostnad.

Studier (se t.ex. DeAngelo 1988; Dechow & Sloan 1991) har också testat förekomsten av resultatmanipulering under perioder då de högsta chefernas jobsäkerhet är hotad eller då deras förväntade ämbetsperiod på företaget är kort. Återigen fås bevis för att resultatmanipulering förekommer som en kortsiktig lösning för att öka deras jobsäkerhet och bonusar. DeAngelo (1988) menar att i liknande situationer ligger incitamentet till varför företagsledningen resultatmanipulerar i att bevisa sin kompetens gentemot aktieägarna med rösträtt.

Resultatet av undersökningarna tyder på att olika kontrakt och avtal verkar vara motiv för företag att resultatmanipulera. Däremot är det svårt att avgöra omfattningen av resultatmanipuleringen samt hur det påverkar resursallokeringen.

2.5.3 Regleringsmotiv

Resultatmanipulering till följd av regleringar brukar oftast förekomma i tre olika former: branschspecifik reglering, konkurrensreglering (Healy & Wahlen 1999, 377) och skattereglering (Coppens & Peek 2005). I den internationella litteraturen behandlas främst branschspecifik reglering och konkurrensreglering medan man i Finland och övriga Europa främst behandlat skattereglering som motiv till resultatmanipulering.

De flesta industrier och branscher är reglerade i viss mån, medan ett antal branscher som exempelvis bank-, försäkrings- och servicesektorn står inför övervakning som tydligt förknippas med redovisningen. Därför uppstår den branschspecifika regleringen. Inom de tidigare nämnda branscherna finns olika kapitalkrav som ska uppfyllas, dessa kan ge ledningen incitament att manipulera poster i resultat- och balansräkningen som regleringarna baserar sig på. (Healy & Wahlen 1999, 377-378) Det finns bevis på (se t.ex. Beatty, Chamberlain & Magliolo 1995; Collins, Shackelford & Wahlen 1995) att banker som är i närheten av minimikapitalkraven samt försäkringsbolag med finansiella svårigheter (se t.ex. Petroni 1992; Adiel 1996) försöker manipulera resultat. Trots att det finns bevis för resultatmanipulering är resultaten studierna emellan mycket varierande.

Också andra former av regleringar kan ge incitament till resultatmanipulering. Exempelvis påstås ledningen i företag som är sårbara vid konkurrensregleringar eller vid andra negativa politiska konsekvenser ha incitament att resultatmanipulera för att framstå som mindre lönsamma (Watts & Zimmerman 1978). Ledningen i företag som ansöker om statliga bidrag eller motsvarande understöd kan ha liknande incitament. Exempelvis Jones (1991) menar att företag inom industrier som ansöker om importlättnader tenderar skjuta upp redovisningen av sina inkomster under ansökningsåret. Cahan (1992) däremot visar att företag som undersöks för brott mot konkurrenslagstiftningen har onormalt stora periodiseringar, vilka inverkar negativt på resultatet. Frekvensen på förekomsten av resultatmanipulering i dessa studier är svår att tolka, eftersom sampelstorleken i studierna är begränsad till ett fåtal företag (Healy & Wahlen 1999, 378).

Skattetekniska orsaker kan också vara incitament för att sänka resultatet under en period (Coppens & Peek 2005). Kasanen, Kinnunen och Niskanen (1996) har på den finska marknaden visat att de redovisade resultaten styrs av ägarstrukturen som domineras av stora institutionella ägare och skattesituationen. Det ger incitament till resultatmanipulering för att kunna betala ut jämna dividender och minimera skatterna. Man kan således säga att skatteplanering förekommer i Finland som följd av den höga skattenivån vilket gör att företag väljer att manipulera resultatet nedåt för att spara in på skatterna om det faktiska resultatet är högre än vad som krävs för att uppfylla dividendpolitiken (Kasanen et al. 1996). Coppens och Peek (2005) behandlar i sin studie huruvida skattemässiga aspekter bidrar med incitament för resultatmanipulation bland europeiska företag. Dock behandlar de i sin studie privatägda företag, men kommer fram till att grunden för incitament till resultatmanipulering kan vara skattemässiga aspekter.

2.6 Tillvägagångssätt för resultatmanipulering

Som redan konstaterats är tillvägagångssätten för att utöva resultatmanipulering många och kan variera länder emellan. Ett starkt samband har dock konstaterats mellan tillvägagångssätten och skatte- samt redovisningslagstiftningen som tillämpas i landet ifråga. Eftersom utvecklingen under senaste år gått mot att lagstiftningen, då främst gällande redovisningen, integrerats för att uppnå en internationell harmonisering av redovisningsprinciperna har vissa allmänna tillvägagångssätt lanserats. Teoh et al. (1998a) tar upp de förfaranden som rättar sig efter US GAAP, men man kan utgå från att den allmänna grundindelningen gäller också inom finsk redovisningslagstiftning. Tillvägagångssätten kan grupperas i sådana som baserar sig på redovisningen, eller sådana som baseras på faktiska handlingar.

2.6.1 Val av redovisningsmetod

Valet av redovisningsmetod påverkar tajmningen för när intäkter och kostnader realiserar. Eftersom olika redovisningsmetoder realiserar intäkterna och kostnaderna vid olika tidpunkter kan detta användas för att förbättra det kortsiktiga resultatet genom att försena realiseringen av kostnader och tidigarelägga realisering av intäkter. Exempelvis intäktsföring enligt färdighetsgrad gör det möjligt att följa med intäkterna i pågående projekt, till skillnad från om projektet intäktsförs först vid färdigställandet och man inte förrän då ser intäkterna. Andra metoder för att förbättra sitt resultat kan vara att för

avskrivningsbara tillgångar fundera över vilken avskrivningsmetod man vill använda sig av eller genom att sänka kostnaden på sålda varor genom valet av lagervärderingsprincip beroende på inkösprisets utveckling. Om inköspriserna sjunker, är LIFO-principens (last-in-first-out) kostnader av sålda enheter lägre än FIFO-principens (first-in-first-out) kostnader. (Teoh m fl 1998a, 1969-1970)

Dessa metoder blir synliga för utomstående intressenter eftersom man bör meddela om dessa förändringar i noterna till bokslutet, vilket gör att man kan beräkna effekterna av sådana förändringar.

2.6.2 Tillämpning av redovisningsmetod

Också efter valet av vilka redovisningsmetoder man vill använda sig av, återstår ännu bedömningen i form av att bestämma hur dessa ska tillämpas. Man bedömer exempelvis livslängden och restvärdet på avskrivningsbara tillgångar, livslängden på immateriella tillgångar, färdighetsgrad för långsiktiga projekt samt nedskrivningar av fordringar. (Teoh et al. 1998a, 1970) Hur detta tillämpas är upp till ledningen, genom att göra bedömningar och tolka lagstiftningen.

Exemplen som nämndes ovan är bara några tillvägagångssätt som således ger ledningen möjligheten att genom sin bedömning förändra företagets resultat och ge en annan bild av den finansiella situationen som anses vara lämplig. På så vis blir detta ett effektivt sätt för ledningen att resultatmanipulera i och med att det kan vara svårt för en tredje part att veta om ledningen gjort felaktiga periodiseringar eller helt enkelt missbedömt situationen.

2.6.3 Redovisningsmetodens tidpunkt

Teoh et al. (1998a, 1970) förklarar att när och huruvida olika händelser ska beaktas som sådana att de behöver nämnas i redovisningen är en bedömningsfråga. Alltså existerar handlingsfrihet över tidpunkten när framtida intäkter eller kostnader bör realiseras. Det vill säga till vilken räkenskapsperiod en händelse ska periodiseras och hur dessa bör beaktas i redovisningen. Exempelvis har företagsledningen handelsfrihet över när och hur mycket som bör avskrivas gällande problemlån¹ och nedskrivna tillgångar. Vidare kan

¹Problemlån är inte något klart begrepp. Ordet används ofta som ett samlingsbegrepp för lån där det finns någon typ av betalningsproblem. T.ex. osäkra fordringar, problemtillgångar, kreditförlustreserveringar och nödlidande lån. (Fredriksson & Frykström 2019, 11)

även en indirekt kostnad klassificeras som en produktionskostnad istället för en kostnad i perioden, med syfte att undvika utgiften som en kostnad i resultaträkningen. (Teoh et al. 1998a, 1970)

Försiktighetsprincipen ses som ett allmänt förhållningssätt som man bör använda sig av. Försiktighetsprincipen innebär att mellan två tänkbara värden välja det lägsta värdet vid värdering av tillgångar och högsta värdet vid värdering av skulder (Smith 2006, 87). Man kan dock medvetet avvika från principen för att manipulera resultatet, exempelvis genom att inte kostnadsföra framtida kreditförluster. Detta ger en viss frihet hos beslutsfattarna inom företag och i likhet med tillämpandet av redovisningsmetod är det svårt för en tredje part att bedöma och upptäcka när något faktiskt skett, vilket ger möjligheten till resultatmanipulation.

2.6.4 Övriga metoder

Som tidigare togs upp så spelar tidpunkten en stor roll inom redovisningen, eftersom tidpunkten av förvärvandet och förfogandet över tillgångar också kan påverka intäkterna. Man kan exempelvis välja när och hur mycket man vill investera i forskning och utveckling, marknadsföring samt underhåll. Alla dessa ses som kostnader i den period de uppkommit. (Teoch et al. 1998a, 1970).

Ett annat sätt är att bestämma tidpunkten för försäljning av olika tillgångar eller att genom andra finansiella beslut påskynda eller senarelägga uppkomsten av intäkter och kostnader (Teoch et al. 1998a, 1970). Dessa är inte direkt redovisningsmässiga metoder, utan snarare en fråga om tajmning. Undersökningar (se t.ex. Bartov 1993; Poitras, Wilkins & Kwan 2002) visar att just tajmningen är ett sätt att resultatmanipulera och kan då tolkas som resultatutjämning. Alltså kan man på detta vis utjämna resultatet för att åstadkomma ett stabilare intryck över en längre tidsperiod, vilket uppskattas av externa intressenter. Ledningens eller entreprenörens kompensation kan också ses som ett alternativ av övriga metoder som ligger till grund för resultatmanipulering (Teoch et al. 1998a, 1970). Exempelvis kan ledningen välja att sänka sina löner för att minska utgifterna. Till skillnad från tidigare nämnda metoder är dessa däremot ofta synliga vilket inte medför problem för någon tredje part att upptäcka.

3 Tidigare forskning

Merparten av den tidigare forskningen kring resultatmanipulering baserar sig på data från den amerikanska marknaden och forskning kring ämnet gällande övriga marknader är inte speciellt vanlig, med vissa undantag. I tidigare forskning har man i stor utsträckning använt sig av liknande metoder för att identifiera onormala periodiseringar. Metoderna skiljer sig delvis men har samma grundprincip och utvecklades främst under 1990-talet. En stor del av dessa baserar sig på motsvarande statistiska modeller med samma grundläggande principer, det är främst tillämpningssättet som skiljer dem åt. I detta kapitel följer en noggrannare skildring av några av de artiklar som under årens lopp bidragit med att föra forskningen inom området framåt genom att utveckla modeller som mäter resultatmanipulering.

3.1 Healy Paul M. & DeAngelo Linda E.

Tidiga modeller för beräkning av onormala periodiseringar brukar representeras av Healy (1985) och senare DeAngelo (1986), som utvecklade den tidigare modell en aning. Healy (1985) undersöker, som rubriken *The effect of bonus schemes on accounting decisions* antyder, effekterna av huruvida bonuskontrakt och kompensationsprogram ger företagsledningen incitament att manipulera resultatet. Undersökningen utförs på ett sampel av de 250 största industriföretagen i Amerika, listade i 1980 års Fortune Directory. Efter diverse exkludering omfattas det slutgiltiga samplet av 94 företag.

Healy (1985) undersöker resultatmanipulering genom att summera tidigare års totala periodiseringar och dividera dem med föregående års totala tillgångar, dvs. laggade tillgångar. Det divideras sedan med antalet år för hela mätperioden som undersöks, dvs. estimeringsperioden. På det viset urskiljs de normala periodiseringarna. Enligt Dechow et al. (1995) skiljer sig Healys (1985) studie från de flesta andra studier inom resultatmanipulering eftersom han förutspår att resultatmanipulering systematiskt förekommer varje period. Företagen i studien delas in i tre olika grupper, där en av grupperna antas manipulera resultatet uppåt, medan två grupper manipulerar resultatet nedåt (Dechow et al. 1995, 197). Jämförelser grupperna emellan bidrar sedan till ett resultat gällande storleken på de onormala periodiseringarna.

Modellen som Healy (1985) skapat representerar den enklaste och enligt Young (1999) den mest naiva metoden för att uppskatta onormala periodiseringar. Då man antar att de förväntade normala periodiseringarna för perioden är noll, vilket således betyder att alla andra värden för totala periodiseringar tyder på resultatmanipulering (Young 1999, 836).

DeAngelo (1986) å andra sidan proberar resultatmanipulering genom att först uppskatta skillnader i totala periodiseringar för att sedan anta att skillnaderna har ett förväntat värde på 0 i enlighet med nollhypotesen då resultatmanipulering inte förekommer. Författaren använder således föregående periods totala periodiseringar dividerat med föregående års totala tillgångar som ett mått för normala periodiseringar. (Dechow et al. 1995, 198). Alltså fokuserar även DeAngelos (1986) modell på att identifiera normala periodiseringar.

DeAngelo redogör för hennes undersökning i artikeln *Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders* från 1986. Studien granskar redovisningsbeslut gjorda av företagsledare för totalt 64 företag, vilka föreslagit en MBO av publika aktieägare mellan åren 1973 – 1982 (DeAngelo 1986, 401). Av de 64 företagen var 26 listade på New York börsen (New York Stock Exchange) och resterande 38 listade på den amerikanska börsen (American Stock Exchange) (DeAngelo 1986, 405).

DeAngelo (1986, 401) framhåller att informationen från undersökningen inte visar några indikationer att företagsledarna systematiskt skulle valt periodiseringar i syfte att värdera det publika företags redovisade resultat för lågt under perioder före uppköpet.

Både Healys (1985) och DeAngelos (1986) modeller kännetecknas av att de använder sig av de totala periodiseringarna från undersökningsperioden för att estimerade de förväntade normala periodiseringarna. I ett utfall där de normala periodiseringarna är konstanta över tid och de onormala periodiseringarna har medelvärdet noll under den undersökta tidsperioden så kommer modellen att estimerade de normala periodiseringarna felfritt (Dechow et al. 1995,198). Om däremot de normala periodiseringarna varierar från period till period, tenderar båda modellerna mäta normala periodiseringar med en felmarginal. Man antar alltså att samtliga normala periodiseringar som skiljer sig från totala periodiseringar är onormala, dvs. styrda. Bägge antaganden har ifrågasatts i efterföljande forskning och modeller som uppkommit senare har även avvisat dessa antaganden.

3.2 Jones Jennifer J.

Man brukar referera till Jennifer Jones artikel *Earnings Management During Import Relief Investigations* från år 1991, som en av de studier som bidragit mest till utvecklingen inom resultatmanipulering. Jones undersökte resultatmanipulering på den amerikanska marknaden under avvikande och speciella förhållanden, dvs. då företag övervakades av *United States International Trade Commission* (ITC). Närmare bestämt undersöktes om importlättnader, som exempelvis tariffier och kvotrestriktioner, hade inverkan på resultatmanipuleringen. Eftersom det statliga beslutsfattandet vid dylika frågor gällande importlättnader baserar sig på lönsamheten i branscherna valde Jones (1991) att undersöka om företagen under den aktuella perioden försöker manipulera sina vinster, för att på så vis försöka påverka de statliga besluten. I enlighet med den ekonomiska politiken menar författaren (ibid.) att ledningen i företag som kan dra nytta av samt får fördelar av importrestriktioner som tariffier och importkvoter har incitament till att använda sig av resultatmanipulering eftersom ett sämre resultat för dem betyder utökat statligt stöd. Vilket i praktiken betyder dubbel vinst för företaget i fråga. Man kan säga att företagen vill dra nytta av barndomsargumentet² och således inte har någon önskan om att presentera det korrekta resultatet, då man i sådana fall går miste om den statliga finansieringen (Pugel 2016, 201-206).

Ett annat antagande som Jones (1991) har gällande hypotesen för ledningens incitament till resultatmanipulering är att fördelarna det försämrade resultatet för med sig, i form av stöd och dylikt, är större än nackdelarna. Hon (ibid.) påpekar att tidigare forskning visat att företagsledningen stöter på andra ekonomiska konsekvenser till följd av redovisningsmetoder som motiverar dem till att uppvisa ett bättre resultat istället för ett sämre. Exempelvis försämrade skuldvillkor och försämrad utdelning på kompensationsprogram. Jones (1991) menar ändå att fördelarna av att manipulera resultatet nedåt under importlättnadsundersökningar är större än nackdelarna för alla inblandade parter, utom konsumenterna, eftersom man vill erhålla skyddet mot importen (ibid.).

Det faktum att alla inhemska producenter inom en industri kan dra nytta av importlättnader, ifall de beviljas, kan resultera i ett *free-rider* problem. *Free-rider*

² Barndomsargumentet syftar till att företaget i fråga inte vill växa och bli självförsörjande.

problemet är en form av marknadsmisslyckande och uppstår enligt Jones (1991) som ett resultat av att ledningen för samtliga företag inom en industri inte har samma incitativ att manipulera resultatet under importlätnadsundersökningen. Orsaken bland vissa företag att inte delta i manipulerandet för att nå en sänkt resultatnivå kan bero på att man inte anser sig ha möjlighet att påverka myndigheternas beslutsfattande och således låter bli (Jones 1991). Alternativt kan man istället manipulera resultatet uppåt, mot en höjd resultatnivå, för att motverka ovannämnda nackdelar (ibid.).

Som sig bör tar Jones (1991) också upp några orsaker som kan medföra att de empiriska testen inte stöder hypotesen om resultatmanipulering. En orsak kan vara att ledningen i företag är av den åsikten att ITC anpassar sig efter deras slumpmässiga val av redovisning eller onormala periodiseringar, vilket leder till att företagets incitament till resultatmanipulering minskar. Efter genomförda intervjuer med ITC konstateras ändå att de inte anpassar sina metoder för att upptäcka onormala periodiseringar, utan använder sig av allmän information. En annan orsak kan vara att det redovisade resultatet för de berörda företagen kan vara så dåligt att ledningen inte ser någon orsak att använda sig av resultatmanipulering. Om storleken på det statliga stödet däremot blir lidande har ledningen ändå incitament till resultatmanipulation. En tredje orsak som nämns är att det finns en möjlighet att ledningen förlitar sig på kostnadsallokering istället för periodiseringar för att påverka resultatet för en specifik produktionslinje som undersöks av ITC. Då kan kostnadsallokering tillämpas av ledningen för att överföra intäkterna och kostnaderna från den produktionslinje som undersöks till en annan inom företaget. Slutligen uppmärksammar Jones möjligheten att de empiriska testen i undersökningen eventuellt inte är effektiva nog för att upptäcka ledningens resultatminskande redovisningsmetoder. (Jones 1991)

Samplet som används i undersökningen baserar sig på breda produktgrupper som har en tillräcklig mängd data. De fem produktionsgrupper som använts är: bilar, kolstål, rostfritt stål, koppar och skodon. Dessa industrier representerar sex undersökningar som utfördes av ITC under olika tidsperioder. Bokslutsdata för företagen användes för att konstruera en proxy gällande deras incitament till resultatmanipulering. Data för hela verksamheten användes eftersom den data som varit tillgänglig för de olika segmenten inte ansågs ge tillräcklig information för att uppskatta periodiseringarna. Allt för diversifierade företag exkluderades från undersökningen då dessa minskar chanserna för att upptäcka

resultatmanipulationen man är ute efter. Det empiriska testet baserar sig på samplet från 23 företag från de fem produktgrupperna som nämndes ovan. (Jones 1991)

I sin studie fokuserar Jones (1991) på totala periodiseringar som källan till resultatmanipulering. Närmare bestämt den onormala delen av totala periodiseringar. Det som gör Jones (1991) till en föregångare inom forskning som fokuserar på området resultatmanipulering, är att hon använt vid tidpunkten existerande statistiska modeller och skapat en modell som mäter resultatmanipulering effektivare. Modellen som Jones (ibid.) tog fram minskar antagandet gällande att de normala periodiseringarna är konstanta. Jones-modellen gör antaganden om att skillnaden mellan nuvarande och föregående årets periodiseringar endast beror på förändringar av onormala periodiseringar eftersom normala eller förväntade periodiseringar anses vara konstanta från period till period (Jones 1991). I sin modell försöker Jones styra effekten av förändringarna i företagens ekonomiska situation på normala periodiseringar (Dechow, Sloan & Sweeney 1995). Största delen av de modeller som anses effektiva och ändamålsenliga än idag, är vidareutvecklingar av Jones modell.

I den ursprungliga Jones-modellen beräknas de totala periodiseringarna som förändring i summan av rörelsekapital före skatter subtraherat med totala avskrivningskostnader. Förändringen i rörelsekapital före skatt definieras som förändring i omsättningstillgångar subtraherat med förändring i likvida medel i den första parentesen, som subtraheras med förändring i kortfristiga skulder, förändring i långfristiga skulder med kort maturitet och förändring i skatter i den andra parentesen. (Jones 1991, 207) Detta ger modellen:

$$TAC_t = [\Delta CA_t - \Delta Cash_t] - [\Delta CL_t - \Delta STD_t - \Delta T_t] - Dep_t \quad (2)$$

där,

TAC = totala periodiseringar;

ΔCA = förändring i omsättningstillgångar;

$\Delta Cash$ = förändring i likvida medel, kontanter;

ΔCL = förändring i kortfristiga skulder;

ΔSTD = förändring av kortfristig del av långfristig skuld (långfristiga skulder med kort maturitet);

ΔT = förändring i skatter; och

Dep = avskrivnings- och amorteringskostnader.

Δ beräknas som skillnaden mellan t och $t - 1$.

(Jones 1991, 207)

Den huvudsakliga skillnaden från föregående modeller är att Jones modell inte antar att skillnaden mellan årets och föregående års periodiseringar enbart beror på de onormala periodiseringarnas förändring, då de normala eller förväntade periodiseringarna tidigare antagits vara konstanta. Kaplan noterar (enligt Jones 1991, 210), att periodiseringar är beroende av ekonomiska förutsättningar i företag. Exempelvis kan normala periodiseringar vara en funktion av intäkter, således kan negativa förändringar i periodiseringarna endast bero på förändringar i de normala periodiseringarna och inte i de onormala. Till följd av det anses antagandet om konstanta normala periodiseringar över tid inte hålla, så Jones (1991) utvecklade en tidsserie-modell som tar förändringar i de ekonomiska omständigheterna i beaktande.

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_i \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \beta_{1i} \left(\frac{\Delta REV_{it}}{A_{it-1}} \right) + \beta_{2i} \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

där,

TAC_{it} = totala periodiseringar för år t för företag i ;

ΔREV_{it} = förändring i omsättning mellan år t och år $t - 1$ för företag i ;

PPE_{it} = anläggningstillgångar, egendom och inventarier år t för företag i ;

A_{it-1} = totala tillgångar år $t - 1$ för företag i (laggade tillgångar);

ε_{it} = felterm år t för företag i ;

$i = 1, \dots, N$ företagsindex ($N = 23$ i Jones ursprungliga undersökning); och

$t = 1, \dots, T_i$, årsindex för åren inkluderade i uppskattningsperioden för företag i (T_i sträcker sig mellan 14 till 32 år i Jones ursprungliga undersökning).

(Jones 1991, 211)

På grund av bristande datamaterial tvingas Jones (1991) avvika från modellen (2) vid uträkandet av totala periodiseringar. Förändring i långfristiga skulder med kort maturitet (ΔSTD) och förändring i skatter (ΔT) beaktas därför inte i denna modell (3). Istället inkluderar Jones (ibid.) materiella tillgångar (PPE) och förändring av intäkter (ΔREV) i modellen, för att kontrollera förändringar i normala periodiseringar som orsakas av förändrade förutsättningar. Totala periodiseringar (TAC) innefattar förändringar i rörelsekapitalet som exempelvis kundfordringar, lager och leverantörsskulder som till viss grad är beroende av förändringar i intäkter. Intäkterna är ämnade för att kontrollera de ekonomiska förutsättningarna i företag eftersom de kan ses som objektiva mått på företagets verksamhet innan ledningen manipulerar. Materiella tillgångar inkluderas för att kontrollera mängden totala periodiseringar i relation till förväntade avskrivningskostnader. Samtliga variabler i ekvationen divideras med laggade tillgångar, dvs. totala tillgångar år $t - 1$ för företag i (A_{it-1}) för att minska variansen hos feltermen (Jones 1991, 211 - 212).

Jones (1991) använder sig av *ordinary least squares* (OLS-regressioner) för att få fram parametrarna a_i , b_{1i} och b_{2i} av α_1 , β_{1i} , och β_{2i} . Parameterestimaterna används som konstanter i följande steg för att kunna estimera de onormala periodiseringarna. Prediktionsfelet definieras i modellen:

$$\mu_{ip} = \frac{TAC_{ip}}{A_{ip-1}} - \left[a_i \left(\frac{1}{A_{ip-1}} \right) + b_{1i} \left(\frac{\Delta REV_{ip}}{A_{ip-1}} \right) + b_{2i} \left(\frac{PPE_{ip}}{A_{ip-1}} \right) \right] \quad (4)$$

(Jones 1991, 212)

I modellen är $p =$ ett årsindex för åren som inkluderats i perioden som prognostiseras. Prediktionsfelet, μ_{ip} , representerar mängden onormala periodiseringar vid tidpunkten p (Jones 1991).

Testen av hypotesen om resultatmanipulering baserar sig på estimaterna av de onormala periodiseringarna från året före undersökningen (-1) till året för undersökningen (0). För

detta använder Jones en metod som räknar ut de standardiserade prediktionsfelen. Varje prediktionsfel, dvs. onormal periodisering (μ_{ip}) divideras med den estimerade standardavvikelsen och man får de standardiserade prediktionsfelen. (Jones 1991, 214)

I undersökningens deskriptiva statistik som estimerats med hjälp av en multipel regressionsekvation, tyder resultaten på att hypotesen får stöd för året som man utför undersökningen om importlätnader (0), vilket betyder att det verkar förekomma resultatmanipulering men hypotesen stöds inte året före undersökningen (-1). Jones (1991) undersöker också nivån av onormala periodiseringar på företags- och industrinivå för att hitta information om relationen mellan finansiella variabler och ITC:s beslut. Detta resulterar inte direkt i något uppenbart samband pga. brist på tillgänglig data. (ibid.)

Jones (1991) utför också ett portfolio test. Detta görs för att undvika risken med att periodiseringarna korrelerar mellan industrier. Därför estimeras de onormala periodiseringarna för industrierna var för sig. Detta genomförs genom att beräkna medelvärdet av de onormala periodiseringarna för samtliga företag inom industrin under varje aktuell tidsperiod. Portfoliotestet ger snarlika resultat som stöder hypotesen om att onormala periodiseringar, alltså resultatmanipulering förekommer år 0. Det vill säga året då granskningen av ITC äger rum. Året före (-1) och året efter (+1) granskningen kännetecknas inte på samma vis av vinstmanipulation. (Jones 1991)

En begränsning av Jones-modellen hittar man i dess bristande förmåga att ta i beaktande påverkan av försäljningsbaserad manipulation då försäljningsfordringar antas ge upphov till normala periodiseringar (Peasnell, Pope & Young 2000). För att försöka fånga försäljningsmanipuleringen och ta den i beaktande tog Dechow, Sloan och Sweeney (1995) fram en modifiering av Jones-modellen som har kommit att kallas den modifierade Jones-modellen.

3.3 Dechow, Sloan & Sweeney

I artikeln *Detecting Earnings Management* från 1995 inleder författarna Dechow, Sloan och Sweeney med att påpeka att analyser för mätandet av resultatmanipulering oftast fokuserar på företagsledningens användning av onormala periodiseringar. Forskning av den typen kräver en modell som uppskattar de onormala komponenterna av det redovisade intäkterna. Vid tidpunkten fanns ett urval av modeller, allt ifrån enkla

modeller där onormala periodiseringar är uppskattade som totala periodiseringar till mer avancerade modeller som försöker separera totala periodiseringar i onormala och normala komponenter. (Dechow et al. 1995, 194)

Dechow, Sloan och Sweeneys (1995) arbete reflekterar över fem modeller för processen med att generera normala eller förväntade periodiseringar. I artikeln nämns Healy-modellen, DeAngelo-modellen, Jones-modellen, industri-modellen samt författarnas (ibid.) egna bidrag, den modifierade Jones-modellen. Modellerna är vanliga framställningar av sådana som använts inom litteraturen gällande resultatmanipulering. Dessa modeller tas mer specifikt upp i kapitel 4.1, mätandet av resultatmanipulering. Dechow, Sloan och Sweeney (1995) undersökte dessa tidsseriebaserade modeller för resultatmanipulering i syfte att hitta felspecifikationer och styrkefunktioner i respektive modell.

En särskild modell är sedan antagen för processen att utveckla de normala komponenterna av totala periodiseringar, vilket möjliggör de totala periodiseringarna att delas upp i onormala och normala komponenter (Dechow et al. 1995). Modellen som senare kommit att kallas den modifierade Jones-modellen, är designad för att eliminera Jones-modellens sannolika tendenser att mäta onormala periodiseringar felaktigt då handlingsfrihet tillämpats på intäkter (ibid.). Peasnell et al. (2000, 314) vidareutvecklar detta påstående med att Jones-modellen har en svaghet i att ta med effekten av försäljningsbaserad manipulation, eftersom förändringar i försäljning förväntas höja de normala periodiseringarna. I ett försök att ta med försäljningsbaserad manipulation är den modifierade Jones-modellen i övrigt identisk med Jones-modellen, med undantaget att förändring i fordringar subtraheras från förändring i nettointäkter för undersökningsperioden (se t.ex. Dechow et al. 1995; Peasnell et al. 2000). Effekten blir att modellen implicit antar att all förändring i kreditförsäljning under undersökningsperioden härstammar från resultatmanipulering (se t.ex. Dechow et al. 1995; Peasnell et al. 2000). Detta resonemang baseras på slutsatsen att det är enklare att manipulera resultatet via intäkter från kreditförsäljning än på intäkter från kontantförsäljning (se t.ex. Dechow et al. 1995; Jeter & Shivakumar 1999).

Undersökningens resultat visade att även om samtliga modeller som togs upp i artikeln är välspecificerade för slumpvisa företag är de felspecificerade då de tillämpas på företag med extrema kassaflöden (se t.ex. Dechow et al. 1995; Jeter & Shivakumar 1999). Som

slutsats hävdas ändå att den modifierade Jones-modellen tillhandahåller de starkaste testen av resultatmanipulering (Dechow et al. 1995). Dock bör man ha i åtanke att den modifierade Jones-modellen är utvecklad för att rätta till de brister som man hittat i den ursprungliga Jones-modellen, men att den i sin tur skapar sina egna snedvridningar. Jeter och Shivakumar (1999) menar att antagandet gällande att alla förändringar i kundfordringar är ett resultat av resultatmanipulering inte är trovärdigt, vilket resulterar i överkorrigerigering och ett snedvridet resultat.

3.4 Teoh, Welch & Wong

I artikeln *Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings*, presenterar Teoh, Welch och Wong (1998b) en annan vidareutveckling av Jones modell. I artikeln undersöks effekten av ledningens användning av periodiseringar, eftersom ledningens försök att höja resultatet kan leda till att investerare övervärderar nyemissionen som en följd av det goda resultatet före emissionen. Då den höga resultatnivån före emissionen inte upprätthålls, omvärderar med tiden besvikna investerare företaget. Hypotesen gällande resultatmanipulering förutspår således att emitterande företag har ovanligt höga inkomstökande periodiseringar före en emission men också ovanligt lågt resultat samt aktieavkastning efter emissionen. I artikeln utgår Teoh, Welch och Wong (1998b) från möjligheten som ledningen har att höja eller sänka resultatet med hjälp av periodiseringarna, som alltså är till för att uppvisa en rättvis bild av företagets verksamhet. Om ledningen väljer att genom periodiseringar höja sitt resultat under en period, kommer denna handling påverka resultatet under kommande perioder i motsatt riktning.

Teoh, Welch och Wong (1998b) undersökning baseras på ett slutgiltigt sampel av 1265 emissionsföretag mellan åren 1976 – 1989, från vilka data gällande periodiseringar varit tillgänglig. 31 % av samplet består av företag som var verksamma inom dator- och elektronikbranschen. Författarna (ibid.) påpekat att då artikeln skrevs kunde resultatmanipulering vara förekommande i dessa för tiden relativt nya industrier på grund av hög informationsasymmetri och begränsad historia, vilket gör det svårt att bedöma lämpligheten av redovisningsmetoderna.

I likhet med Jones (1991) artikel är periodiseringar också en viktig del i Teoh, Welch och Wongs (1998b) undersökning. Modellen i artikeln grundas sig på den modell som Jones

(1991) utvecklat och Dechow, Sloan och Sweeney (1995) senare vidareutvecklade för att också ta förändringar av fordringar i beaktande.

Enligt Teoh, Welch och Wong (1998b) kan periodiseringar klassificeras i kategorier beroende på tidsperiod och ledningens kontrollnivå (onormala och normala/förväntade). Kortfristiga periodiseringar är justeringar gällande kortfristiga tillgångar och skulder som stöder företagets dagliga verksamhet. Som exempel ges intäktsföring av kreditförsäljning innan erhållen betalning. I motsats är långfristiga periodiseringar justeringar gällande långfristiga tillgångar som exempelvis minskad avskrivning eller realiserande av ovanliga affärsvinster. Man har i artikeln valt att beakta kortfristiga och långfristiga periodiseringar separat, eftersom man stött på argument för att ledningen anses ha ett större inflytande på kortfristiga periodiseringar än över de långfristiga periodiseringarna. (Teoh et al. 1998b, 66)

Även om investerare kan iaktta periodiseringar kan de inte tolka vilken del av dessa som är onormala, dvs. manipulerade. För att kunna urskilja den del av periodiseringarna som inte är manipulerade används en tvärsnittsversion av den modifierade Jones modellen som delar in periodiseringarna i fyra delar: onormala och normala kortfristiga periodiseringar samt onormala och normala långfristiga periodiseringar. De normala periodiseringarna fungerar som proxyn för igenkännande av periodiseringar utanför ledningens kontroll medan de onormala periodiseringarna är proxyer för resultatmanipulering. (Teoh et al. 1998b)

Slutsatsen av Teoh, Welch och Wongs (1998b) undersökning är att de onormala kortfristiga periodiseringarna växer inför, når sin höjdpunkt vid emissionstidpunkten och minskar efteråt. Detsamma gäller nettoresultatet. Trots att kassaflödet i företag minskar inför emissionen rapporterar ledningen hos emitterande företag höga och förbättrade resultat genom att manipulera de onormala kortfristiga periodiseringarna. Resultatet från undersökningen stämmer således överens med författarnas hypotes. Alltså kan företagsledningen överväga att resultatmanipulera för att minska företagets kapitalkostnader eller öka dess egen välfärd (Teoh et al. 1998b).

3.5 Inhemsk forskning

All forskning gällande resultatmanipulering baserar sig inte på data från utlandet, däremot kan man säga att forskningen som gjorts i Finland främst kretsar kring olika händelsespecifika undersökningar. Bland annat har man i Finland forskat om huruvida resultatmanipulering förekommer vid nyemissioner (se t.ex. Kinnunen, Keloharju, Kasanen & Niskanen 2000). Författarna (ibid.) presenterar bevis för att företag manipulerar resultatet i perioden före en nyemission.

Kinnunen et al. (2000) undersöker 37 fabriks- och handelsföretag noterade på Helsingforsbörsen över en 20 års period mellan 1970 – 1989. Författarna (ibid.) lyfter fram att dessa företag representerar de viktigaste industriföretagen i Finland vid tidpunkten. Under perioden förekom 169 stycken nyemissioner bland företagen som undersöktes.

Spohr (2004) undersöker incitamenten till resultatmanipulation bland 56 företag som mellan åren 1994 – 2000 noterats på Helsingforsbörsen. Bevis för om resultatmanipulering förekommer undersöks genom periodiseringar och författaren (ibid.) slår fast att undersökningens resultat stöder hypotesen gällande förekomsten av resultatmanipulering före IPO. Spohr (2004) lyfter resultatet till trots fram att undersökningen hämmas något av det begränsade antalet företag som undersökts.

En annan händelsespecifik undersökning har utförts av Viktor Numminen, då han i sin pro gradu-avhandling från år 2018 undersöker resultatmanipulering vid byte av verkställande direktör. Samplet för undersökningen består av 57 byten av verkställande direktörer i 49 olika bolag under perioden 1.1.2010 – 31.12.2015. Numminen (2018) lyfter fram att man bör vara försiktig med att dra några slutsatser utgående från undersökningens resultat. En möjlighet som lyfts fram som orsaken till detta är att de två varianterna av Jones-modellen som använts inte har uppskattat de onormala periodiseringarna korrekt och således ger ett felaktigt resultat (Numminen 2018, 54). En annan möjlig orsak till resultatet som nämns, är att resultatmanipulering genom periodiseringar inte nödvändigtvis förekommer på den finska börsen före ett byte av verkställande direktör (ibid.).

En mer generell undersökning av den finska marknaden står Kasanen, Kinnunen och Niskanen (1996) för, då de utreder förekomsten av dividendbaserad resultatmanipulering bland företag noterade på Helsingforsbörsen. Författarnas (ibid.) empiriska resultat stöder inte bara signifikansen av att dividender påverkar utövandet av resultatmanipulation i Finland, utan tillhandahåller också nya hypoteser för resultatmanipulering bland företag vars ägarklientel har en stark preferens för solid dividendutdelning. Bernard och Skinner (1996, 320) lyfter fram att Kasanen et al. (1996) presenterar bevis för att företagsledare manipulerat vinsten för att berättiga till dividendutdelning. Man bör dock ta i beaktande att den finska redovisningslagstiftningen gjorts om och skärpts till, samt att företagen börjat tillämpa IAS-principerna efter undersökningsperioden (1970 – 1989) som Kasanen et al. (1996) baserade undersökningen på.

3.6 Sammanfattning av tidigare forskning

I detta avsnitt har den viktigaste forskningen beträffande ämnesområdet resultatmanipulering presenterats i enlighet med avhandlingens syfte för att få en djupare förståelse samt helhetsuppfattning gällande de redovisningsmässiga perspektivet av fenomenet resultatmanipulering.

Den mest fundamentala artikeln, som samtidigt fört forskningen gällande resultatmanipulation i en ny riktning med dess banbrytande modeller är Jones (1991) artikel *Earnings Management During Import Relief Investigations*. Med artikeln, som undersöker resultatmanipulering under statligt iakttagande, lade hon (ibid.) grunden för den inom området numera välkända Jones-modellen, som alltså mäter resultatmanipulering i form av att beräkna den onormala andelen av totala periodiseringar.

Trots att Jones (1991) forskning fått så mycket uppmärksamhet publicerade Healy redan år 1985 sin undersökning som behandlade olika bonuskontrakt och kompensationsprogramms inverkan på företagsledningens incitament att manipulera resultatet. Året efter undersökte DeAngelo (1986) i sin tur resultatmanipulering vid händelser där ett utköp av publika aktieägare föreslagits av företagsledningen (MBO). Bägge undersökningar karakteriseras av att de använder undersökningstidens totala periodiseringar för att estimerade förväntade normala periodiseringar.

Forskarna Dechow et al. (1995) påpekar med likande resonemang att analyser för att mäta resultatmanipulering oftast fokuserar på företagsledningens användning av onormala periodiseringar. Vid tidpunkten fanns redan ett urval av modeller tillgängliga, således har författarna i artikeln *Detecting Earnings Management* fokuserat på att reflektera över fyra redan befintliga modeller för uträknandet av normala periodiseringar. Vidare har de ytterligare tagit fram en egen modell, dvs. den modifierade Jones-modellen. En förklaring till detta var att författarna ville eliminera den ursprungliga Jones-modellens sannolika tendenser att mäta onormala periodiseringar felaktigt. Något som poängteras av Peasnell et al. (2000), då de framhåller att den ursprungliga versionen har en svaghet i att inkludera effekterna av försäljningsbaserad manipulation. Studien visade att samtliga modeller som togs upp i artikeln skriven av Dechow et al. (1995) är välspecificerade för slumpvisa företag, men tenderar bli felspecificerade då de tillämpas på företag som har extrema kassaflöden. Sammanfattningsvis hävdar författarna (ibid.) att den modifierade Jones-modellen tillhandahåller de starkaste testen av resultatmanipulering.

En annan viktig artikel i detta sammanhang har gjorts av Teoh, Welch och Wong (1998b). I artikeln *Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings* visar de (ibid.) att företagsledningen har möjlighet att manipulera resultatet före en nyemission, vilket leder till att investerare övervärderar företaget. På samma sätt som i Jones (1991) artikel har periodiseringar en central roll i Teoh, Welch och Wongs (1998b) undersökning. Författarna utvecklar i artikeln en intressant tvärsnittmodell, som baserar sig på den modifierade Jones-modellen.

Inhemsk forskning som berör resultatmanipulering är i första hand händelsespecifik. Kinnunen et al. (2000) undersöker om resultatmanipulering förekommer i perioder före nyemissioner. Spohr (2004) behandlar resultatmanipulering inför IPO och Numminen (2018) granskar resultatmanipulering vid ett byte av verkställande direktör. Kinnunen et al. (2000) och Spohr (2004) konstaterar med sina undersökningar att resultatmanipulering är möjligt och förekommer också i Finland, medan Numminen (2018) stöter på svårigheter med att konstatera resultatmanipulering och betonar att resultatmanipulering genom periodiseringar eventuellt inte förekommer i Finland vid byte av verkställande direktör.

På ett mer allmänt plan undersöker Kasanen et al. (1996) dividendbaserad resultatmanipulering och kan konstatera att dividender de facto påverkar utövandet av

resultatmanipulation i Finland. Slutsatserna av undersökningen tyder på att företagsledare för företagen som undersöktes har manipulerat vinsten så att den ska uppfylla kraven för dividendutdelning.

4 Utvärdering av modeller

Genom åren har modeller för att försöka mäta resultatmanipulering utvecklats och arbetet med att komma på nya och utveckla de redan befintliga modellerna är ständigt pågående. Den vanligaste metoden för att mäta huruvida resultatmanipulering förekommer är genom att undersöka periodiseringar, eftersom dessa är lättare att manipulera än kassaflöden (Spohr 2004, 160). Som redan tidigare nämndes ses onormala periodiseringar som ett tecken på resultatmanipulering. Grundproblemet inom studier kring resultatmanipulering har visat sig vara att avgöra om periodiseringar är onormalt höga eller låga. Merparten av modellerna grundar sig på beräkandet av totala periodiseringar för att sedan dela upp dessa i onormala och normala. Modellerna försöker uppskatta den normala nivån av periodiseringar baserat på uppskattningar av företagets tidigare periodiseringar eller ett motsvarande företags periodiseringar (Spohr 2004, 160).

För att kunna dra nytta av modellerna bör man alltså kunna urskilja de totala periodiseringarna och indela dessa i onormala (styrda) och normala (förväntade). Modeller som inte baserar sig på onormala och normala periodiseringar har också tagits fram. De har däremot inte blivit lika uppskattade, eftersom de inte klarar av att ta till vara den osynliga eller styrda delen av resultatmanipuleringen. Således har jag valt att inte behandla modeller som inte baserar sig på onormala och normala periodiseringar i avhandlingen.

I detta kapitel kommer de vanligast förekommande modellerna inom ämnet resultatmanipulering att presenteras, jämföras och diskuteras. I enlighet med Dechow et al. (1995) artikel, har samtliga modeller i kapitlet presenterats enligt samma struktur för att underlätta jämförelsen.

4.1 Mätandet av resultatmanipulering

Eftersom det inte är möjligt att urskilja normala och onormala periodiseringar direkt från den externa redovisningen, blir det första steget för att kunna mäta resultatmanipulering alltså att fastställa totala periodiseringar.

Ett tillvägagångssätt som används (se t.ex. Healy 1985; DeAngelo 1986; Jones 1991; Dechow et al. 1995) är att utgående från balansräkningen fastställa de totala

periodiseringarna. Totala periodiseringar isoleras från balansräkningen genom att förändringen i kortfristiga skulder och förändringen i likvida medel subtraheras från förändringen av omsättningstillgångar. Därefter adderas förändringen i den kortfristiga delen av långfristiga skulder som subtraheras med avskrivnings- och amorteringskostnader. Slutligen divideras allting med totala tillgångar från föregående år. Att dividera förklaringsvariablerna med totala tillgångar från föregående period (A_{t-1}) görs i syfte att minska heteroskedasticiteten³, dvs. minska variansen hos feltermen. De flesta modellerna (se t.ex. Healy 1985; Jones 1991; Dechow et al. 1995) använder sig av följande modell för att beräkna totala periodiseringar:

$$TAC_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) / (A_{t-1}) \quad (5)$$

där,

TAC = totala periodiseringar;

ΔCA = förändring i omsättningstillgångar;

ΔCL = förändring i kortfristiga skulder;

$\Delta Cash$ = förändring i likvida medel, kontanter;

ΔSTD = förändring i kortfristiga skuldförbindelser (långfristiga skulder med kort maturitet);

Dep = avskrivnings- och amorteringskostnader;

A_{t-1} = totala tillgångar år $t - 1$, dvs. laggade tillgångar.

(Dechow et al. 1995, 203)

Efter att man fastställt de totala periodiseringarna blir nästa steg att påvisa hur stor del av de totala periodiseringarna som utgörs av normala periodiseringar. Dessa kan sedan subtraheras från de totala periodiseringarna för att således få fram andelen onormala periodiseringar. För detta ändamålet finns en del olika modeller man kan använda sig av.

³ Heteroskedasticitet innebär att feltermen inte är konstant, utan feltermen minskar eller ökar i förhållande till den oberoende variabeln.

En av de första att presentera en modell för beräkandet av onormala periodiseringar var Healy (1985) och året därpå presenterade DeAngelo (1986) sin utformning för att lösa problemet. Jones (1991) presenterade i sin tur en modell för samma problem några år senare, vilken senare också kom att modifieras av Dechow et al. (1995). Ett flertal andra modeller har också presenterats för att rätta till brister och för att om möjligt kunna räkna ut den onormala delen av periodiseringarna på ett mer exakt sätt. I kapitlet kommer också den prestationsbaserade Jones-modellen, skapad av Kothari, Leone och Wasley (2005) att tas upp.

4.1.1 Healy-modellen

I modellen summeras tidigare års totala periodiseringar och divideras med föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar) för att slutligen divideras med antalet år av observationer motsvarande mätperioden som man är ute efter att undersöka (Dechow et al. 1995, 1997). Med detta tillvägagångssätt kan man enligt Healy (1985) urskilja de normala periodiseringarna. Healys (1985) modell har formeln:

$$NDAC_{\tau} = \frac{\sum_t TA_t}{T} \quad (6)$$

där,

NDAC = estimerade normala/förväntade periodiseringar;

TA = totala periodiseringar dividerat med föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar);

$t = 1, 2, \dots, T$ står för antal år som inkluderas i mätperioden; och

τ = anger det nuvarande året i mätperioden.

(Dechow et al. 1995, 1997)

Den onormala delen av periodiseringar, som är ett tecken på resultatmanipulation, fås genom att subtrahera de estimerade normala periodiseringarna från totala periodiseringar.

4.1.2 DeAngelo-modellen

I DeAngelos (1986) modell identifieras de normala periodiseringarna genom ett antagande om att dessa är summan av senaste periodens totala periodiseringar dividerat med föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar) (Dechow et al. 1995).

$$NDAC_{\tau} = TA_{\tau-1} \quad (7)$$

(Dechow et al. 1995, 198)

DeAngelos modell skiljer sig från Healys eftersom det här inte finns ett antagande om att flera år behöver studeras för att man ska kunna dra korrekta slutsatser (Dechow et al. 1995).

Som konstaterades i kapitel 3.1 estimeras de normala periodiseringarna felfritt om de är konstanta över tid och de onormala periodiseringarna har medelvärdet noll under den undersökta tidsperioden. Normala periodiseringar däremot mäts felaktigt ifall de varierar från period till period. (Dechow et al. 1995,198).

4.1.3 Jones-modellen

Jones (1991) utvecklade en regressionsbaserad modell i två steg för att fånga effekterna av förändringar i avskrivningar och de ekonomiska omständigheterna på de normala periodiseringarna. Till skillnad från föregående två modeller ser Jones (1991) onormala periodiseringar som varierande och förkastar således antagandet om konstanta periodiseringar över tid. Modellen tar därför i beaktande den eventuella påverkan ett företags ekonomiska prestation har på normala periodiseringar. Jones bidrag till att räkna ut normala periodiseringar för undersökningsåret ser ut såhär:

$$NDAC_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t) + \alpha_3(PPE_t) \quad (8)$$

där,

NDAC = estimerade normala/förväntade periodiseringar;

A_{t-1} = totala tillgångar föregående år (laggade tillgångar);

ΔREV = förändring i omsättning mellan år t och år $t - 1$;

PPE = anläggningstillgångar, egendom och inventarier år t ; och

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = företagsspecifika parametrar.

(Dechow et al. 1995, 198)

Estimeringen av de företagsspecifika parametrarna $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ fås med hjälp av följande modell:

$$TA_t = a_1(1/A_{t-1}) + a_2(\Delta REV_t) + a_3(PPE_t) + \varepsilon_t \quad (9)$$

(Dechow et al. 1995, 198)

Där a_1, a_2 , och a_3 är OLS estimat av $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ och TA är totala periodiseringar dividerat med föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar) (Dechow et al. 1995, 199). ε_t är en felterm år t .

De onormala periodiseringarna fås sedan genom att subtrahera de estimerade normala periodiseringarna från den totala andelen periodiseringar. Modellens avsikt är att dela in periodiseringarna i onormala samt normala och antar att de normala periodiseringarna beror på förändringar i omsättningen och i anläggningstillgångar, egendom samt inventarier. Ett antagande för Jones-modellen inbegriper att intäkter hör till gruppen normala periodiseringar (Dechow et al. 1995).

Dechow et al. (1995, 199) menar att resultaten från Jones (1991) undersökning är framgångsrika vid förklarandet av en fjärdedel av variationerna i totala periodiseringar, medan Subramanyam (1996) å sin sida menar att Jones modellen fungerar till viss del men klarar inte helt av att dela in periodiseringarna i onormala och normala som man tänkt sig. Resultaten uppvisar att en liten del av de onormala periodiseringarna som modellen anger egentligen borde vara normala. En annan svaghet med Jones-modellen

som tas upp (se t.ex. Jones 1991; Dechow et al. 1995) är att den anser kundfordringar som onormala periodiseringar och således förbiser dem.

4.1.4 Modifierade Jones-modellen

Dechow, Sloan och Sweeney (1995) vidareutvecklar den ursprungliga Jones-modellen för att även kunna fånga effekterna av försäljningsbaserad resultatmanipulering, vilket Jones (1991) i sin ursprungliga modell klassificerade som normala periodiseringar. Detta eftersom man anser att företagsledningen har möjlighet att manipulera intäkterna med hjälp av kreditförsäljningen (Dechow et al. 1995). Dechow et al. (1995) modifierar därför modellen till att även inkludera företags försäljning på kredit. En annan skillnad är mellan Jones-modellen och den modifierade Jones-modellen är att den senare också tar förändringar i kundfordringar (ΔREC) i beaktande. Detta görs genom att subtrahera fordringarna från förändring i intäkter. Parameterestimat för α_1 , α_2 , α_3 erhålls med hjälp av samma modell (9) som användes i Jones (1991) ursprungliga modell, genom OLS-regressioner. De normala periodiseringarna beräknas med följande modell:

$$NDAC_t = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \alpha_3(PPE_t) \quad (10)$$

där,

ΔREC = förändring i kundfordringar mellan år t och år $t - 1$.

(Dechow et al. 1995, 199)

Också här fås den onormala delen av periodiseringar genom att subtrahera de estimerade normala periodiseringarna från totala periodiseringar. Den enda egentliga justeringen från ursprungsmodellen är att förändring i omsättningen (ΔREV) är anpassad efter förändring i kundfordringar (ΔREC) för undersökningsperioden (Dechow et al. 1995, 199).

Den modifierade Jones-modellen är inte heller felfri. Dechow et al. (1995, 199) och Peasnell et al. (2000, 314) uppger att all förändring i kreditförsäljning under undersökningsperioden är resultat av resultatmanipulering. Detta baseras på resonemanget att det är enklare att manipulera resultatet via intäkter från kreditförsäljning än på intäkter från kontantförsäljning (se t.ex. Dechow et al. 1995; Jeter & Shivakumar 1999). Detta till trots anser Dechow et al. (1995) att den modifierade Jones-modellen tillhandahåller de starkaste undersökningarna av resultatmanipulering.

Teoch, Welch och Wong (1998b) vidareutvecklar i sin tur ännu den modifierade Jones-modellen genom att dela in totala periodiseringar i kort- och långfristiga onormala periodiseringar samt kort- och långfristiga normala periodiseringar.

4.2 Tvärsnittsmodeller

Såväl den ursprungliga Jones-modellen som den modifierade modellen använder sig av tidsseriedata för att estimerar de företagsspecifika parametrarna α_1 , α_2 , α_3 . DeFond och Jambalvo (1994) tog fram en modell som estimerar branschspecifika parametrar. De branschspecifika parametrarna estimeras alltså branschvis för det aktuella året eller kvartalet med samma modell som Jones (1991) använde för att beräkna parametrarna.

Tvärsnittsmodellerna har även de sitt ursprung och baserar sig på Jones-modellen eller den modifierade Jones-modellen (Dechow et al. 1995). Skillnaden är att tvärsnittsmodeller antar att periodiseringar är konstanta inom branscher istället för över tid som de tidigare modellerna vi bekantat oss med. Fördelen med tvärsnittsmodeller är att de inte kräver en lång tidsperiod för parameterestimaten, däremot kräver de istället tillräcklig data för branschindelning. Teoch, Welch och Wong (1998b) använder en tvärsnittsmodifierad Jones-modell för att undersöka resultatmanipulering i samband med nyemissioner.

Som redan nämndes vidareutvecklar alltså Teoch, Welch och Wong (1998b) den modifierade Jones-modellen till en tvärsnittsmodell, som ytterligare delar in totala periodiseringar i kortfristiga och långfristiga för att om möjligt ännu tydligare kunna urskilja resultatmanipulering. Kortfristiga periodiseringar tillhör främst företagets dagliga verksamhet, medan långfristiga periodiseringar inte kan påverkas lika snabbt (Teoch et al. 1998b, 66). Teoch et al. (enligt Guenther 1994) menar att ledningen anses ha ett större inflytande över kortfristiga periodiseringar och att dessa därför lättare kan användas för att resultatmanipulera.

Likaså Subramanyam (1996) använder sig av en tvärsnittsmodell vidareutvecklad från Jones-modellen (1991) i syfte att undersöka hur marknaden prissätter onormala periodiseringar. Subramanyam (1996) hävdar att tvärsnittsvarianten av Jones modell korrekt fördelar periodiseringar till dess normala och onormala komponenter. Medan

Jones-modellen och dess variationer har använts för att upptäcka resultatmanipulering, men förmågan för modellerna att dela periodiseringarna är inte helt självklar (ibid.)

Orsaker som lyfts fram av Subramanyam (1996) till varför han valt tvärsnittsvarianten framom tidsserievarianten är bland annat att den genererar ett större sampel, antalet observationer per modell är betydligt högre och att parameterestimaterna i tvärsnittsmodeller i största allmänhet är bättre specificerade. Exempelvis är medeltalet på standardavvikelseerna av koefficienterna lägre (ibid.).

Undersökningar (se t.ex. Subramanyam 1996; Bartov, Gul & Tsui 2000) har visat att tvärsnittsmodeller förser forskaren med bättre resultat än tidsseriemodeller, speciellt vid extrema nivåer av resultatmanipulering. Problemet med dessa är dock att den finska marknaden sällan har den mängd datamaterial som krävs för utförandet. P.g.a eventuella brister i datamaterialet på den finska marknaden har tvärsnittsanalyser inte behandlats mer ingående i denna avhandling.

4.3 Modellernas problematik

Som med de flesta andra saker och ting har allting sina för- och nackdelar, så också modellerna som nämnts. Flera av dem har problem med att upptäcka resultatmanipulering som förekommer. Dechow et al. (1995) utvärderar i samband med artikeln *Detecting Earnings Management* de viktigaste modellernas förmåga att upptäcka resultatmanipulering. De anser att den modifierade Jones-modellen är mest framgångsrik i att upptäcka resultatmanipulering men samtidigt konstaterar de att samtliga modeller har sina brister (Dechow et al. 1995). Vidare finner Jeter och Shivakumar (1999) bevis för att Jones tvärsnittsmodell (se t.ex. DeFond & Jiambalvo 1994; Subramanyam 1996) är väl specificerad för slumpmässigt utvalda företag, men felspecificerad för företag där kassaflödet tydligt skiljer sig från branschmedianen. Merparten av modellerna för att upptäcka resultatmanipulering har det stora användandet till trots, begränsad effektivitet (Dechow, Hutton, Kim & Sloan 2012).

Speciellt Jones- och den modifierade Jones-modellen har kritiserats av Kothari, Leone och Wasley (2005), eftersom modellerna är felspecificerade då de tillämpas på företag med extrema kassaflöden (se t.ex. Dechow et al. 1995; Jeter & Shivakumar 1999; Dechow et al. 2012). Prestationsmått har använts för att försöka motverka detta problem. Kothari

et al. (2005) lyfter i sin undersökning fram vikten av att testa just denna hypotes, då företag med varierande eller extrema kassaflöden kan antas ha starka incitament till att resultatmanipulera. Till följd av detta kompletterar Kothari et al. (2005) modellerna med ytterligare en konstant och avkastning på eget kapital (ROA⁴) som en ytterligare oberoende variabel. Detta resulterar i den prestationsbaserade Jones-modellen (11).

$$NDAC_t = \alpha_1 + \alpha_2 \left(\frac{1}{A_{t-1}} \right) + \alpha_3 (\Delta REV_t - \Delta REC_t) + \alpha_4 (PPE_t) + \alpha_5 (ROA_t) \quad (11)$$

(Kothari et al. 2005, 174)

Företagets prestation kan kontrolleras med ROA för perioden t eller $t-1$. I illustrationen av den prestationsbaserade Jones-modellen ovan används perioden t . Syftet med att addera ett prestationsmått till undersökningen var att minska prestationsrelaterade misspecifikationer, men resultatet av undersökningen är varierande. Vidare lobbar Kothari et al. (2005) för att forskare borde inkludera ytterligare en konstant vid användning av Jones- och den modifierade Jones-modellen, då detta skall minska modellernas felmarginal. Gällande prestationsmättet ROA, vill författarna (ibid.) inte tolka resultatet från undersökningen som bevis för att en prestationsbaserad variant är det bästa måttet på onormala periodiseringar i varje tänkbar situation. Utan snarare dra slutsatsen att resultatet antyder att prestationsmått kan vara användbara i vissa fall. Dechow et al. (2012) menar att modeller med prestationsmått inte är lösningen, eftersom tillvägagångssättet sällan eliminerar misspecifikationer utan snarare överdriver dessa. Firnanti, Pirzada och Budiman (2019) har istället använt den modifierade Jones-modellen i kombination med olika förklaringsvariabler för att undersöka hur de korrelerar med resultatmanipulering. Författarna (ibid.) lägger fram bevis för att ROA, som är ett mått på hur lönsamt ett företag är i förhållande till dess totala kapital, har ett positivt samband med onormala periodiseringar. Alltså stämmer detta överens med teorierna som exempelvis Graham et al. (2005) presenterat, att en stabil vinstutveckling över en längre period värdesätts av investerare. Till följd av detta kan man dra slutsatsen att ekonomisk framgång ökar incitamenten till resultatmanipulering. Firnanti et al. (2019) understryker ändå att alla prestationsmått inte har någon signifikant effekt på resultatmanipulering.

⁴ ROA är förkortat från engelskans Return on Assets.

Ett annat problem som är sammanhängande för modellerna är att en del av de normala periodiseringarna behandlas som onormala, vilket kan urskiljas av den ofta relativt stora variationen i de estimerade koefficienterna för modellerna. Man bör ha denna felaktiga indelning av onormala periodiseringar i åtanke då man tolkar resultaten, eftersom det har konsekvenser. Bernard och Skinner (1996, 317) beskriver att testresultaten i bästa fall kan försvagas något, men att den felaktiga indelningen i värsta fall kan leda till att resultatmanipulation verkar förekomma trots att det i själva verket inte gör det. Detta till följd av ineffektiva modeller. Vidare kan man också hitta brister i modellernas förmåga att avspegla bestående förändringar i affärsverksamheten. Healy (1996) menar att det således finns ett behov av att justera modellerna så att de beaktar olika typer av redovisningsprinciper. Eftersom problemet med missklassificering är vanligt i alla vetenskapliga artiklar som berör resultatmanipulering, leder det i allmänhet till att trovärdigheten på undersökningarna minskar (Bernard & Skinner 1996, 320).

Gurkan (2016) menar också att landsspecifika faktorer kan leda till varierande resultat eller en försämrad förmåga att jämföra modeller som mäter resultatmanipulering. Med detta i åtanke konstaterar Gurkan (2016, 99) således att det är troligt att modellerna skiljer sig åt i prestanda beroende på landet eller länderna som inkluderas i en undersökning.

5 Metod

I detta kapitel redogörs tillvägagångssättet för att uppnå avhandlingens huvudsakliga syfte, dvs. att undersöka huruvida resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden. Inledningsvis beskrivs den vetenskapliga metoden som används för undersökningen varpå hypoteserna presenteras. Vidare presenteras valet av metod för att mäta resultatmanipulering genom periodiseringar. Utöver detta behandlas också datainsamlingen samt studiens validitet och reliabilitet.

5.1 Val av metod

Forskning görs vanligtvis utgående från kvantitativa eller kvalitativa metoder, beroende på vilken analysmetod som valts för att bearbeta den data som samlats in. En kvantitativ forskning definieras av Patel och Davidson (2011) som en forskning där statistiska bearbetnings- och analysmetoder används vid mätningar av datamaterialet. Medan en kvalitativ forskning består av intervjuer och tolkande analyser (ibid.).

I avhandlingen kommer undersökningen basera sig på bokslutsdata, vilket enligt Patel och Davidson (2011) karakteriserar ett positivistiskt tillvägagångssätt. Med ett positivistiskt tillvägagångssätt menas att forskare har ett objektiva förhållningssätt. Alltså får känslor och åsikter inte påverka analysen. Motsatsen till positivism är hermeneutik, som bygger på förståelse och tolkning (Patel & Davidson 2011). Positivism bygger på empirisk prövning av hypoteser (ibid.), vilket lämpar sig bättre för denna typ av studie.

Som de flesta tidigare studier angående resultatmanipulering, kommer också denna studie i huvudsak vara kvantitativt inriktad, men även innehålla inslag av kvalitativ karaktär. Som Patel och Davidson (2011) betonar kan båda metoderna användas som komplement till varandra för att nå en djupare förklaring av ett forskningsproblem.

Då kvantitativ forskning tillämpas är man ute efter att mäta händelser i verkligheten, för att sedan koppla den kvantitativa informationen till begrepp och teori (Patel & Davidson 2011). Detta leder ofta till ett deduktivt arbetssätt, där tyngdpunkten läggs på att grundligt studera tidigare forskning och utgående från detta formulera frågeställningar och hypoteser (ibid.). Hypoteserna som formulerats ska kunna testas empiriskt och verifieras

eller falsifieras, detta är enligt Patel och Davidson (2011) en metodik som inspireras av ett hypotetiskt-deduktivt arbetssätt.

5.2 Hypoteser

Utgående från den teoretiska referensramen är antagandet gällande resultatmanipulering att företag använder sig av periodiseringar för att utöva resultatmanipulation. Detta görs för att på kort sikt uppnå ett önskat resultat, oberoende av vad man strävar till att åstadkomma genom att manipulera resultatet. Med den motiveringen och i enlighet med forskningsfrågorna presenteras avhandlingens hypoteser:

H₀: Det förekommer periodiseringsbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden.

H₁: Periodiseringsbaserad resultatmanipulering går att upptäcka på den finska marknaden med hjälp av statistiska modeller.

5.3 Datainsamling

Avhandlingens undersökning baserar sig på bokslutsdata, alltså sekundärdata. Dvs. data som samlats in redan tidigare i annat syfte. Det mesta av bokslutsdatan som använts i denna studie har hämtats från databasen Voitto+, som är den mest fullständiga källan av finländska årsredovisningar och tillhandahålls av Suomen Asiakastieto Oy. Suomen Asiakastieto Oy hänvisas till som det ledande företaget inom affärsinformation i Finland. Utöver Voitto+ har sampelföretagens bokslut vid behov hämtats från respektive företags hemsidor på internet i kompletteringssyfte.

Företagen som ingår i samplet är alla listade under tidsperioden 2015 – 2019. Undersökningen avgränsas till åren 2016 – 2019 men bokslut från år 2015 behövs för att räkna ut föregående års totala tillgångar. Att undersökningen avgränsas till just det tidsintervallet beror på att en stor del av koncernboksluten för företag listade på OMXH fanns till förfogande via den tillgängliga versionen av Voitto+. Från samplet raderades företag med bristfällig information, som inte kunde kompletteras. Banker och andra finansiella institutioner togs inte heller med i undersökningen då de har andra typer av rapporteringskrav, vilket påverkar resultatet. Också företag som inte varit listade på börserna eller vars koncernbokslut inte fanns tillgängliga under hela tidsintervallet

exkluderades från undersökningen. Sådana bolag kan exempelvis lämnat börsen, fusionerats eller haft någon typ av IPO under perioden som undersökts.

På OMXH finns ca. 120 företag listade. Det slutgiltiga samplet för undersökningen bestod av 78 företag från olika branscher, vars koncernbokslut fanns tillgängliga för analys.

5.4 Val av modell för att mäta resultatmanipulation

Det finns olika tillvägagångssätt för att mäta resultatmanipulation. I detta kapitel presenteras metoden som valts.

Som redan tidigare nämdes måste man för att kunna utläsa de onormala periodiseringarna, som antas förekomma p.g.a. resultatmanipulation, först mäta de totala periodiseringarna. De totala periodiseringarna fås från den externa redovisningen. I min avhandling kommer de totala periodiseringarna räknas ut med hjälp av balansräkningen, eftersom kassaflödesanalyser inte nödvändigtvis finns tillgängliga. Formeln som använts för att räkna ut de totala periodiseringarna är följande:

$$TAC_t = (\Delta CA_t - \Delta CL_t - \Delta Cash_t + \Delta STD_t - Dep_t) \quad (12)$$

där,

TAC = totala periodiseringar;

ΔCA = förändring i omsättningstillgångar;

ΔCL = förändring i kortfristiga skulder;

$\Delta Cash$ = förändring i likvida medel, kontanter;

ΔSTD = förändring i kortfristiga skuldförbindelser (långfristiga skulder med kort maturitet); och

Dep = avskrivnings- och amorteringskostnader.

(Dechow et al. 1995, 203)

Young (1999) framhåller att det inte finns någon perfekt modell för att mäta resultatmanipulering, medan Peasnell m.fl (2000, 314) menar att användandet av flera

olika modeller i kombination med varandra kan ge den bästa möjligheten till att upptäcka periodiseringsbaserad resultatmanipulering. Trots tidigare nämnda brister, har den modifierade Jones-modellen gång på gång hänvisats till som den mest effektiva modellen som finns till förfogande (se t.ex. Dechow et al. 1995; Gurkan 2016). Gjukan (2016, 106) lyfter speciellt fram att den modifierade Jones-modellen lämpar sig bäst för att mäta resultatmanipulation bland företag inom EU.

Den modifierade Jones-modellen har sin grund i den tvärsnittmodell som DeFond och Jiambalvo (1994) utvecklade och som sedan vidareutvecklades av Dechow, Sloan och Sweeney (1995) för att effektivare fånga de onormala periodiseringarna. Finland har en förhållandevis liten marknad, vilket kan försvåra arbetet med att hitta ett tillräckligt stort antal observationer med långa tidsserier. Vidare kan det också bli problematiskt att uppnå ett tillfredsställande antal observationer för en tvärsnittsanalys. Fördelen med tvärsnittsmodellen är att den i allmänhet möjliggör ett större sampel eftersom den inte kräver långa tidsserieobservationer.

Eftersom största delen av forskningen med tillhörande modeller relaterade till ämnet resultatmanipulering gjorts med hänsyn till US GAAP, torde dessa lämpa sig väl för de redovisningsstandarder som i skrivande stund används i Finland. Detta eftersom man gjort om redovisningslagstiftningen ett antal gånger och som följd av ”IAS-revolutionen” allt sedan år 2005 tillämpar IAS/IFRS-principerna som genom åren har integrerats med US GAAP.

Till följd av detta har jag således valt att använda mig av följande modell, dvs. den modifierade Jones-modellen för att mäta resultatmanipulering. Det första steget i den modifierade Jones-modellen går ut på att uppskatta de företagsspecifika parametrarna (α_1 , α_2 och α_3) med hjälp av formeln:

$$\frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (13)$$

där,

TAC_{it} = totala periodiseringar för företag i år t ;

A_{t-1} = totala tillgångar föregående år (laggade tillgångar);

ΔREV = förändring i omsättning mellan år t och år $t - 1$;

ΔREC = förändring i kundfordringar mellan år t och år $t - 1$;

PPE = anläggningstillgångar, egendom och inventarier år t ;

ε_{it} = felterm år t för företag i ; och

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = företagsspecifika parametrar.

(Dechow et al. 1995, 199)

I modellens andra steg estimeras storleken av de estimerade normala periodiseringarna med hjälp av formeln:

$$NDAC_{it} = \frac{TAC_{it}}{A_{it-1}} - \left[\alpha_1 \left(\frac{1}{A_{it-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}}{A_{it-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{PPE_{it}}{A_{it-1}} \right) \right] \quad (14)$$

där $NDAC_{it}$ är den estimerade normala periodiseringen för företaget i under perioden t .

Efter att ha räknat ut de totala periodiseringarna (TAC_t) och normala periodiseringar ($NDAC_t$) med hjälp av ovan nämnda modeller kan slutligen onormala periodiseringar (DAC_t) beräknas. Detta sista skede görs med hjälp av att modifiera formel 1 som togs upp tidigare i arbetet, vilket ger:

$$DAC_t = TAC_t - NDAC_t \quad (15)$$

(DeAngelo 1986, 408)

5.5 Reliabilitet och validitet

Reliabiliteten är ofta av intresse då man gör en kvantitativ forskning (Bryman & Bell 2017). Reliabilitet eller tillförlitlighet, svarar på frågan huruvida likadana resultat fås från en undersökning om den genomförs på nytt, eller om resultatet grundar sig på slumpmässiga eller tillfälliga omständigheter (Bryman & Bell 2017). Saunders, Lewis och Thornhill (2007) sammanfattar detta med att reliabiliteten i en studie reflekterar över hur konsekvent resultatet är. Dvs. ett konsekvent resultat betyder att undersökningen har god reliabilitet medan ett varierande resultat indikerar på en mindre pålitlig undersökning då den utförs upprepade gånger.

Undersökningen baserar sig på sekundärdata hämtad från Voitto+, vilket betyder att informationskällan är pålitlig. Eftersom datan hämtats manuellt finns en risk för mänskliga misstag. För att nå en hög reliabilitet har datan behandlats rutinmässigt och kontrollerats noggrant för att säkerställa att den är korrekt. Beräkningarna har också gjorts flera gånger för att kontrollera slutsatsernas konsekvens.

Det i många fall viktigaste forskningskriteriet är validitet, som handlar om en bedömning gällande huruvida slutsatserna som forskningen resulterat i hänger ihop eller inte (Bryman & Bell 2017). Alltså vill man försäkra sig om att undersökningen verkligen mäter det man är ute efter att mäta, d.v.s om undersökningen är trovärdig (Saunders et al. 2007). Att undersökningen är tillförlitlig betyder inte automatiskt att den är valid, vilket kan anses viktigare än reliabilitet.

Validiteten i undersökningen säkerställs genom användandet av redan tidigare kända metoder för att mäta resultatmanipulering. Likaså har de variabler som använts i denna undersökning använts i motsvarande syften tidigare. Gällande metoden för att beräkna totala periodiseringar borde inga större missräkningar uppstå. Metoden har använts i liknande forskning tidigare och har sin grund i officiell bokslutsdata, som granskats av revisorer innan den förts in i Voitto+. När det kommer till modellerna för uppskattandet av onormala periodiseringar finns det ett större utrymme för tolkningar. I avhandlingen har jag valt att använda mig av den modifierade Jones-modellen och uppnår med hjälp av den en förklaringsgrad där det justerade R^2 är 98,4%, vilket tyder på en hög korrelationsnivå och kan anses godtagbart. På basis av det anser jag avhandlingens

validitet vara kvalificerad, då jag i brist på resurser inte hade möjlighet att testa fler av modellerna.

6 Resultat

I detta avsnitt presenteras och behandlas resultatet från undersökningen där den modifierade Jones-modellen använts. Först presenteras undersökningens deskriptiva statistik där onormala periodiseringar behandlas separat. Avsnittet avslutas med en sammanfattande resultatdiskussion.

6.1 Deskriptiv statistik

I detta kapitel kommer den deskriptiva statistiken för den modifierade Jones-modellen och dess variabler att presenteras. För att räkna ut de totala periodiseringarna som behövs i den modifierade Jones-modellen användes först modell 12. Därefter kan man uppskatta de företagsspecifika parametrarna med formel 13. Slutligen beräknades de onormala periodiseringarna, detta kan göras med hjälp av formel 15 genom att subtrahera normala periodiseringar från de totala periodiseringarna. De periodiseringar som blir över i modell 13 symboliserar likaså den onormala delen av periodiseringarna. Dessa betecknas av den felterm (ε_{it}) som finns i modellen. Med andra ord innebär detta att residualen av regressionen för formel 13 är den onormala andelen av periodiseringarna. Resultatet av de onormala periodiseringarna behandlas närmare i kapitel 6.2.

Tabell 1: Variablernas deskriptiva statistik

		Statistics			
		TAC _{it}	1	$\Delta\text{REV}_{it} - \Delta\text{REC}_{it}$	PPE _{it}
N	Valid	312	312	312	312
	Missing	78	78	78	78
Mean		-,0106	,0000	1,1710	,8927
Median		,0630	,0000	,0345	,5262
Std. Deviation		1,23616	,00002	19,26436	5,90345
Minimum		-21,61	,00	-,50	,04
Maximum		,70	,00	340,33	104,65

Tabell 1 innehåller deskriptiv statistik för de variabler som använts i den multipla regressionsanalysen. Variablerna i tabellen är alla dividerade med föregående års totala tillgångar. Enligt tabellen har totala periodiseringar (TAC) ett medelvärde på -0,0106 och minimivärde -21,61 respektive maximivärdet 0,70.

Tabell 2: Variansanalys

		ANOVA ^{a,b}				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Modifierad	Regression	467,689	3	155,896	6350,536	,000 ^c
Jones-modell	Residual	7,585	309	,025		
Total		475,274 ^d	312			

a. Dependent Variable: TA

Variansanalysen (ANOVA) anger huruvida modellen lyckats fånga en statistiskt signifikant del av variansen (Djurfeldt, Larsson & Stjärnhagen 2010, 318). Enligt tabell 2 kan man dra slutsatsen att modellen, dvs. den modifierade-Jones modellen är mycket signifikant. Att undersökningen enligt variansanalysen är signifikant beror på signifikansen eller p-värdet är under 0,05.

Tabell 3: Modifierade Jones-modellen sammanfattad

Model Summary ^{c,d}				
Model	R	R Square ^b	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
Modifierad Jones-modell	,992 ^a	,984	,984	,15668

Tabell 3 sammanfattar den modifierade Jones-modellen (13) som använts i undersökningen av samplet. Ur tabellen kan man som redan tidigare nämndes, utläsa att det justerade R^2 , som är 98,4%, vilket är mycket högt. R-Square, förklarar i vilken proportion variansen i den beroende variabeln förklaras med övriga variablerna. I detta fallet lika som för R^2 , 98,4%. Standardavvikelsen ger standardfelen i residualen.

Modellens OLS-estimat (a_1 , a_2 , och a_3) fås genom att titta på b-koefficienterna i tabell 4, som åskådliggör den modifierade Jones-modellens regressionskoefficienter. Dvs. a_1 i modell (13) får värdet 639,876, a_2 värdet -0,081 och slutligen a_3 0,057. B-koefficienten förklarar förhållandet mellan den beroende variabeln (TA) och de oberoende variablerna. Tabellens sista kolumn visar p-värdet. Värdet på 0 indikerar på att två av variablerna är signifikanta medan 1 dividerat med föregående års totala tillgångar (A_{t-1}) just överskrider standardgränsvärdet 0,05 och därmed kan den variabeln inte anses som helt signifikant.

Tabell 4: Modifierade Jones-modellens koefficienter

Model		Coefficients ^{a,b}				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
Modifierad	1	639,876	336,194	,015	1,903	,058
Jones-	$\Delta REV_{it} - \Delta REC_{it}$	-,081	,005	-1,264	-17,020	,000
modell	PPE_{it}	,057	,015	,274	3,675	,000

a. Dependent Variable: TA

6.2 Onormala periodiseringar

Som nämdes i inledningen av det föregående kapitlet beräknas de onormala periodiseringarna antingen genom att subtrahera normala periodiseringarna från de totala periodiseringarna i enlighet med modell 15. Det andra alternativet för att få tillgång till de onormala periodiseringarna fås direkt av den modifierade Jones-modellens (13) residual, som symboliserar den onormala andelen av periodiseringarna. På det viset behöver man inte räkna ut dessa separat. I detta kapitel kommer de onormala periodiseringarna och en analys av normalfördelningen att tas upp.

För att kontrollera ifall företagen som är listade på Helsingforsbörsen resultatmanipulerar, granskas den deskriptiva statistiken för onormala periodiseringar (DAC) i tabell 5. Man bör här ha i åtanke att det förväntade värdet för onormala periodiseringarna skall vara 0. Dvs. då resultatmanipulering inte förekommer.

Tabell 5: Deskriptiv statistik för onormala periodiseringar

Statistics		
DAC = Onormala periodiseringar		
N	Valid	312
	Missing	78
Mean		,0235653
Median		,0249213
Std. Deviation		,15438115
Minimum		-,69606
Maximum		,65774

Tabellen ovan visar att medelvärdet för onormala periodiseringar i samplet är 0,0236 med en median på 0,0250. Standardavvikelsen, som är ett spridningsmått och beskriver den genomsnittliga avvikelsen från medelvärdet för observationerna, ligger på 0,1544 eller 15,4%. Vilket får anses som förhållandevis högt och tyder på att observationerna befinner sig långt från medelvärdet. Man kan också säga att spridningen av värdena i jämförelse med medelvärdet är stor. Det positiva resultatet indikerar på att företagen skulle manipulera sitt resultat uppåt. Maximivärdet på onormala periodiseringar ligger på 0,658 respektive minimivärdet på -0,696.

Tabell 6: Onormala periodiseringarnas normalfördelning

	Tests of Normality					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
DAC	,104	312	,000	,917	312	,000

a. Lilliefors Significance Correction

Samplet normalfördelning analyserades med hjälp av Kolmogorov-Smirnov och Shapiro-Wilk testen, som ofta används för att analysera normalfördelning. Tabell 6 illustrerar resultatet från testen, som enligt Kolmogorov-Smirnov testet visar en signifikans på 0,00 och enligt Shapiro-Wilk testet likaså 0,00 för onormala

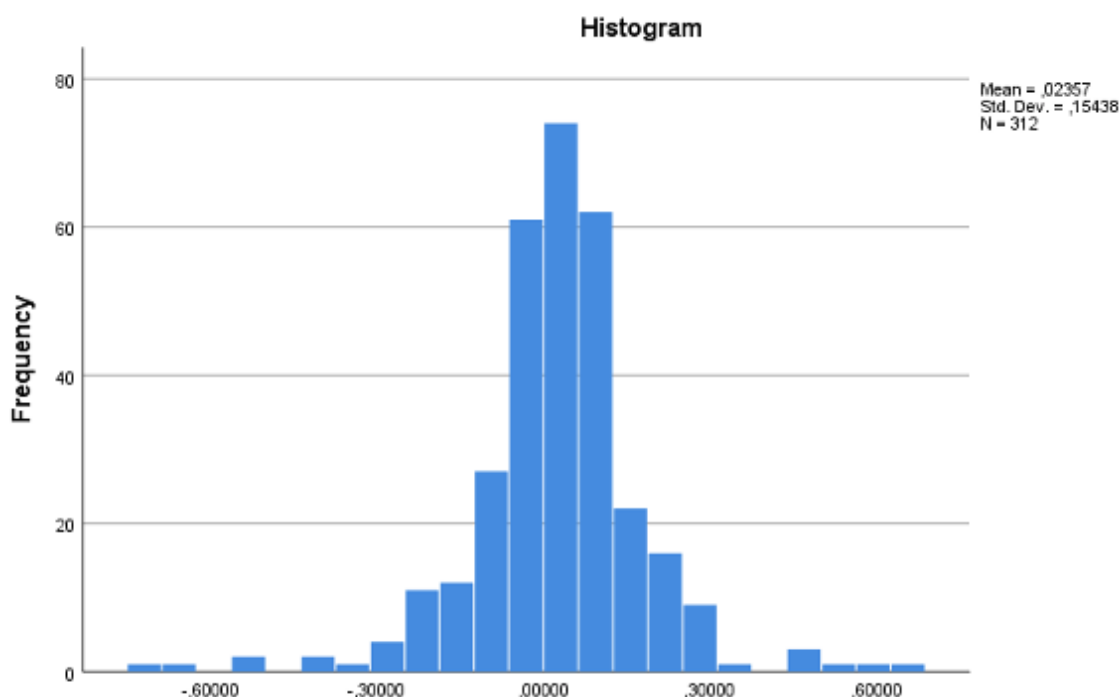
periodiseringar. Samplet anses således inte vara normalfördelat eftersom signifikansen är mindre än 0,05.

Tabell 7: Onormala periodiseringarnas skevhet och kurtosis

		Descriptives		
		Statistic	Std. Error	
DAC	Mean	,0235653	,00874011	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	,0063681	
		Upper Bound	,0407625	
	5% Trimmed Mean	,0257532		
	Median	,0249213		
	Variance	,024		
	Std. Deviation	,15438115		
	Minimum	-,69606		
	Maximum	,65774		
	Range	1,35380		
	Interquartile Range	,13299		
	Skewness	-,371	,138	
	Kurtosis	4,887	,275	

Även skevhet och kurtosis utvärderades för de onormala periodiseringarna i samband med normalfördelningen. Ur tabell 7 ovan kan man se att värdet på skevheten är -0,371. Skevheten förklarar kurvans symmetri och berättar hur den lutar, där en symmetrisk fördelning har värdet 0 (Djurfeldt et al. 2010, 56). Ett positivt värde tyder på att kurvan lutar mot höger medan ett negativt värde betyder att kurvan lutar mer mot vänster som i detta fall. Kurtosis förklarar hur toppig eller utdragen kurvan är (Djurfeldt et al. 2010, 56). Där ett positivt mått som här (4,887) indikerar på en toppig fördelning (ibid.) Detta illustreras i figur 1 nedan.

Figur 1: Onormala periodiseringarnas skevhet och kurtosis



6.3 Resultatdiskussion

Av resultatet från undersökningen kan man dra slutsatsen att den modifierade Jones-modellen är signifikant vid 1% nivån. I tabell 3 förklarade standardavvikelsen standardfelen i residualen, som konstaterades symbolisera de onormala periodiseringarna. Att standardavvikelsen har ett så pass högt värde som över 15%, tyder på en kraftig variation, vilket betyder att signifikansen är dålig.

En sak som är viktig att ta i beaktande är hur variablerna i modellen korrelerar. Korrelationskoefficienten får ett värde mellan -1 och +1, vilket visar perfekt negativ respektive positiv korrelation medan 0 betyder att det inte finns någon korrelation variablerna emellan (Saunders et al. 2007). Ifall flera av modellens oberoende variabler är högt korrelerade uppstår multikollinearitet. En korrelationsanalys utfördes i SPSS och av resultatet att döma är korrelationen av samtliga variabler i förhållande till TA negativa.

Tabell 8: Korrelation mellan variablerna

		Correlations			
		TA	1	$\Delta\text{REV}_{it} - \Delta\text{REC}_{it}$	PPE_{it}
TA	Pearson Correlation	1	-.020	-.993**	-.992**
	Sig. (2-tailed)		.728	.000	.000
	N	312	312	312	312
1	Pearson Correlation	-.020	1	.020	.018
	Sig. (2-tailed)	.728		.725	.754
	N	312	312	312	312
$\Delta\text{REV}_{it} - \Delta\text{REC}_{it}$	Pearson Correlation	-.993**	.020	1	.998**
	Sig. (2-tailed)	.000	.725		.000
	N	312	312	312	312
PPE_{it}	Pearson Correlation	-.992**	.018	.998**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.754	.000	
	N	312	312	312	312

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Saunders et al. (2007) poängterar att värden över 0,8 för korrelationskoefficienterna är sällsynta. I tabell 8 illustreras korrelationerna från undersökningen och i enlighet med Saunders et al. (2007) får vissa värden anses som väldigt höga, med vissa värden som uppnår nästan helt perfekt korrelation, vilket sällan inträffar i verkligheten. För att ytterligare undersöka för multikollinearitet tillämpades ett VIF-test. Enligt Saunders et al. (2007) är värden på 10 eller över tecken på hög multikollinearitet vilket försämrar regressionens tillförlitlighet.

Tabell 9: VIF-test

		Coefficients^a	
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
Modifierad	1	.998	1.002
Jones-model	$\Delta\text{REV}_{it} - \Delta\text{REC}_{it}$.003	287.502
	PPE_{it}	.003	287.477

a. Dependent Variable: TA

Tabell 9 redogör resultatet från VIF-testet, där man i kolumnen längst till höger ser VIF-värdet, som står för "*Variation Inflation Factor*". Man kan konstatera att värdena för den modifierade Jones-modellens andra och tredje term överskrider tröskeln där

multikollinearitet med säkerhet förekommer. Modellens första term däremot klarar gränsen på 3, som brukar anses vara där multikollinearitetsproblem börjar uppstå.

Gällande de onormala periodiseringarna nämndes redan residualens höga värde, vilket betyder att signifikansen är dålig. Detta understryks ännu av normalitetstestet för de onormala periodiseringarna som togs upp i tabell 6, där både Kolmogorov-Smirnov- och Shapiro-Wilk testet visar en signifikans på 0,00 vilket betyder att samplet inte är normalfördelat.

I följande kapitel analyseras undersökningens resultat djupare och kopplas samman med teorin inom ämnet resultatmanipulering. Detta för att förklara sambandet och återknyta till avhandlingens syfte samt för att kontrollera om resultatet stämmer överens med tidigare teorier gällande resultatmanipulering.

7 Analys

I detta kapitlet kommer jag att analysera resultatet från undersökningen som presenterades i det föregående kapitlet. I analysen kommer också avhandlingens hypoteser att bekräftas eller förkastas. Avhandlingens huvudsakliga syfte var att undersöka huruvida periodiseringsbaserad resultatmanipulation förekommer på den finska marknaden.

Undersökningen utfördes på ett slutgiltigt sampel av 78 företag som var listade på OMX Helsingfors under tidsperioden 2016 – 2019. Företagens koncernbosklut hämtades från Voitto+. Först beräknades de totala periodiseringarna med hjälp av formel 12. Därefter beräknades de onormala periodiseringarna, vilka används som ett mått för att påvisa om företagen resultatmanipulerar, med den modifierade Jones-modellen (13). Uträkningarna gjordes i SPSS. Som stöd för analysen används litteraturen jag hänvisat till tidigare i avhandlingen.

Ett flertal studier har redan bekräftat existensen av resultatmanipulering (se t.ex. Jones 1991; Healy & Wahlen 1999; Leuz et al. 2003) men orsakerna till varför företagen väljer att manipulera sitt resultat varierar och kan vara svåra att fastställa. Detta betyder trots allt inte att resultatmanipulering förekommer regelbundet och inte heller att alla företag väljer att använda sig av den flexibilitet i lagstiftningen som gör det möjligt att genom egna bedömningar av periodiseringarna manipulera resultatet. Då onormala periodiseringar har värdet noll, existerar inte resultatmanipulering. Tecken på resultatmanipulering kan alltså förekomma i såväl positiv som negativ bemärkelse, beroende på om resultatet manipulerats uppåt eller neråt.

Resultatet av undersökningen verkar i enlighet med forskningshypotesen (H_0) angående om periodiseringsbaserad resultatmanipulering verkligen förekommer på den finska marknaden stämma. Att man från undersökningen kan utläsa ett medeltal för onormala periodiseringar på 0,0236 stöder detta påstående. Att resultatet är positivt indikerar på att företagen som analyserats totalt sett skulle manipulera sitt resultat uppåt. Detta är i sig inte relevant, eftersom jag i avhandlingen endast valt att studera förekomsten av fenomenet och inte åt vilket håll företagen manipulerar.

Dessvärre kan man på basis av undersökningens resultat inte dra några säkra slutsatser. Detta pga. att undersökningens multikollinearitet är för hög, VIF-testet för undersökningen indikerar nivåer över den allmänt accepterade nivån på 3. Vidare har heller inga extremvärden eliminerats från samplet då detta skulle begränsa samplets storlek ytterligare. Sammanfattningsvis var resultatet vid mätandet av onormala periodiseringar inte signifikant. Att signifikansen blir lidande kan ha orsakats av felestimeringar av periodiseringar, som är ett återkommande problem enligt Bernard och Skinner (1996). Problemet ligger i att modellerna systematiskt kan dela upp totala periodiseringar, så att den onormala delen också innehåller normala periodiseringar. Ifall undersökningen skulle utförts med ett längre tidsintervall kunde det eventuellt bidragit till ett noggrannare resultat. Med tanke på tidigare argumentation till förmån för valet av modell, där den modifierade Jones-modellen hänvisats till som den mest effektiva modellen som finns till förfogande (se t.ex. Dechow et al. 1995; Gurkan 2016). Eftersom den modifierade Jones-modellen ytterligare lyfts fram av Gurkan (2016) som den modell som lämpar sig bäst för liknande undersökningar bland företag inom EU, får jag ändå anse mig vara tillfreds med valet. Sammanfattningsvis kan man konstatera att nollhypotesen, gällande förekomsten av periodiseringsbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden därmed inte nödvändigtvis går att bekräfta, pga. det insignifikanta resultatet men den behöver inte heller nödvändigtvis förkastas.

Detta leder till följande hypotes (H_1), dvs. om periodiseringsbaserad resultatmanipulering går att upptäcka på den finska marknaden. Här kan man konstatera att hypotesen förkastas, som en följd av det insignifikanta resultatet. Man kan alltså inte med säkerhet konstatera att periodiseringsbaserad resultatmanipulering går att upptäcka, eftersom resultatet från undersökningen gällande de onormala periodiseringarna inte är tillräckligt pålitligt. Detta är ett återkommande problem gällande undersökningar som behandlat just periodiseringsbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden, då man i studier (se t.ex. Spohr 2004; Numminen 2018) har konstaterat att det begränsade samplet gör det svårt att dra några tydliga slutsatser. Gurkan (2016) konstaterar ytterligare att landsspecifika faktorer också påverkar modellernas förklaringsgrad.

Som redan tidigare nämndes, är de flesta studier som behandlar den finska marknaden händelsespecifika (se t.ex. Kinnunen et al. 2000; Spohr 2004; Numminen 2018), så det finns inte direkt så många undersökningar att jämföra med vad gäller resultatmanipulering rent generellt. Däremot kan man ta upp Kasanen et al. (1996), vars

undersökning behandlade dividendbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden. Författarna (ibid.) pekar på den höga skattenivån i Finland som incitament till resultatmanipulering, vilket ytterligare lyfts fram som en orsak av Bernard och Skinner (1996, 323). Påståendet om att resultatmanipulering sker av skattetekniska skäl får också stöd av Coppens och Peek (2005), som analyserat resultatmanipulering i 8 (av vid tiden för undersökningen 15) EU-länder. Undersökningen av Kasanen et al. (1996) är emellertid gjord före förändringen av bokförings- och skattelagstiftningen som skedde i Finland år 1992, vilket reducerade möjligheterna för företagen att manipulera resultaten, medan Coppens och Peeks (2005) undersökning baserade sig på tidsperioden 1993 – 1999 och slutsatserna var i stort sett desamma.

En intressant synpunkt är däremot att Kasanen et al. (1996) menar att den höga skattenivån i Finland leder till att företag väljer att manipulera resultatet nedåt, vilket är motstridigt med resultatet av denna undersökning som insynligkansen till trots uppvisar ett positivt värde av de onormala periodiseringarna.

Att resultatmanipulering ändå förekommer på den finska marknaden i någon form (se t.ex. Kasanen et al. 1996; Kinnunen et al. 2000; Spohr 2004; Sundgren 2007), om än i relativt liten utsträckning, kan det anses vara i relation med Graham et al. (2005) teorier angående resultatutjämning. Denna resultatmanipuleringsmetod anses vara en av de vanligaste som används. Syftet med resultatutjämning är att utjämna resultatet för att ge ett stabilare intryck över en längre period och innebär i praktiken att man flyttar vinster från bra år till mindre framgångsrika perioder (Copeland 1968). Även Coppens och Peek (2005) framhåller att företag föredrar små förändringar i resultatet, vilket kan tyda på resultatutjämning.

8 Slutsats

Detta kapitel består av en sammanfattande diskussion som inkluderar avhandlingens slutsatser. Slutligen ges förslag till fortsatt forskning.

I enlighet med syftet, gällande om periodiseringsbaserad resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden, formulerades forskningsfrågorna enligt följande:

- Förekommer periodiseringsbaserad resultatmanipulering på den finska marknaden?
- Hur väl upptäcks periodiseringsbaserad resultatmanipulation på den finska marknaden?

8.1 Sammanfattande diskussion och slutsats

Trots att resultatmanipulering är ett område som resulterat i otaliga undersökningar och förekomsten av fenomenet är väldokumenterat, baserar sig de flesta studier på den internationella och närmare bestämt den amerikanska marknaden. Företagens internationella expansion och utvecklingen av finansmarknaderna har lett till att en global konvergens av redovisningen eftersträvas. Till följd av detta har behovet av internationella redovisningsstandarder ökat då marknaderna närmat sig varandra. Tidigare studier av resultatmanipulering är genomgående strikt kvantitativa. På grund av detta ansåg jag det finnas ett behov av en mer teoretiskt inriktad avhandling gällande ämnet, med den finska marknaden som utgångspunkt.

Undersökningens slutgiltiga sampel bestod av 78 företag listade på OMXH under perioden 2015 – 2019, vars koncernbokslut fanns tillgängliga via Voitto+. Företagen som är verksamma inom olika branscher analyserades mellan tidsintervallet 2016 – 2019 men åtkomsten till 2015 års bokslut var nödvändig för att räkna ut föregående års totala tillgångar (laggade tillgångar). Att avhandlingen avgränsades till periodiseringsbaserad resultatmanipulering har sin grund i det sekundära syftet, att förklara fenomenet ur ett informativt perspektiv. Detta p.g.a. att majoriteten av tidigare studier använder sig av olika modeller för att räkna ut den onormala delen av de totala periodiseringarna, där den onormala delen betraktas som ett tecken på resultatmanipulering.

Några signifikanta bevis på att periodiseringsbaserad resultatmanipulering förekommer kunde inte fastställas med hjälp av den modifierade Jones-modellen skapad av Dechow et al. (1995), som användes för undersökningen. Det betyder däremot inte att svaret på den första forskningsfrågan är nekande, eftersom undersökningar (se t.ex. Leuz et al. 2003; Spohr 2004) bekräftat förekomsten av periodiseringsbaserad resultatmanipulation på den finska marknaden.

Den andra forskningsfrågan gällande hur väl periodiseringsbaserad resultatmanipulation upptäcks på den finska marknaden skapar större problematik, eftersom min undersökning inte kan ge något tydligt svar på den frågan återigen till följd av undersökningens insignifikans. Också allmänt kan det vara svårt att upptäcka periodiseringsbaserad resultatmanipulering eftersom det är svårt att bedöma ifall ledningen har för avsikt att dra nytta av möjligheten till att skifta eller rätta till kassaflöden genom periodiseringsredovisning. Svårigheten ligger i att upptäcka om periodiseringarna är felaktiga och gjorda i syfte att manipulera resultatet, för att exempelvis uppnå fördelar på intressenternas bekostnad. Resultatmanipulering behöver inte alltid vara negativt, då företagen också kan använda flexibiliteten som redovisningsstandarderna erbjuder för att förbättra informationsvärdet och ge en bättre bild av företagets prestationsförmåga.

Också om undersökningens resultat varit signifikant, ceteris paribus, hade värdet för de onormala periodiseringarna varit relativt litet i förhållande till andra internationella och nationella undersökningar som använts i jämförelse. Vilket gör det svårt att på basis av denna undersökning definitivt kunna bekräfta förekomsten av fenomenet och hur väl resultatmanipulering genom periodiseringar kan upptäckas på den finska marknaden. Att värdet på onormala periodiseringar är så pass litet, gör att man kan dra paralleller till resultatutjämnning, som anses vara ett av de vanligaste resultatmanipuleringsalternativen som används. Syftet är då att utjämna resultatet, för att ge ett stabilare intryck över en längre tidsperiod.

Sammanfattningsvis gäller det att komma ihåg att resultatmanipulation kan vara både positivt och negativt. Att jag i undersökningen inte fann klara bevis på att resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden, betyder det exempelvis inte att ledningen för företag på den finska börsen inte skulle kommunicera ut den interna kunskap man besitter gällande företaget till dess externa intressenter i enlighet med det som Healy och Wahlen (1999) framåller. Man bör alltså ha i åtanke att också utan att

resultatmanipulera ska företagen förmedla en riktig och tillräcklig bild av sin ekonomiska ställning. Resultatmanipulering används i redovisningen som ett verktyg för att förbättra den bild man vill ge till till dessa externa intressenter. Däremot kan man inte heller med säkerhet konstatera att finska företag inte skulle använda resultatmanipulering på ett opportunistiskt sätt för att nå egna fördelar, eftersom resultatet från undersökningen var insignifikant.

8.2 Förslag till fortsatt forskning

Utgående från undersökningens resultat kan antagandet om att periodiseringsbaserad resultatmanipulering förekommer på den finska marknaden varken bevisas eller förkastas. Resultatet till trots finns det ändå ett värde i processen och genom avhandlingens informativa synvinkel hittar man element som är till nytta för framtida forskning inom området. Förhoppningsvis kan avhandlingen också fungera som inspiration för framtida forskning inom området resultatmanipulering, vare sig det rör den finska marknaden eller ur en internationell synvinkel.

Ett förslag till fortsatt forskning inom området, för att eventuellt uppnå ett mer tillfredsställande resultat, kunde vara att genomföra motsvarande undersökning på någon annan marknad med större sampel och bättre datatillgänglighet. Detta kunde eventuellt bidra till ett signifikant resultat som en separat undersökning eller alternativt användas som jämförelse till den finska marknaden. Alternativt kunde man undersöka resultatmanipulering på den finska marknaden genom att använda tvärsnittsmodeller, ifall man får tillgång till ett tillräckligt stort sampel som krävs för utförandet. Bartov et al. (2000) betonar att tvärsnittsmodeller ger bättre resultat än tidsseriemodeller. Ett annat alternativ kunde vara att undersöka huruvida resultatmanipulering förekommer på den finska börsen i större utsträckning genom andra metoder än periodiseringsbaserad resultatmanipulation.

Ett annat angreppssätt för studier av resultatmanipulering är att använda sig av olika förklaringsvariabler i form av prestationsmått. Tidigare i avhandlingen konstaterades, på basis av forskningsresultatet av Firnanti et al. (2019), att avkastning på eget kapital (ROA) hade ett positivt samband med onormala periodiseringar. Här kan man fundera över följderna ifall ROA skulle korrelera med resultatmanipulering i allt för grad kunde leda till svårigheter i att isolera resultatmanipuleringseffekten? Eftersom ekonomisk

framgång och stabil vinstutveckling över tid ökar incitamenten för att resultatmanipulera, kunde det också vara intressant och tidsenligt att analysera hur koronapandemins effekter påverkar företags benägenhet till att resultatmanipulera.

Källor

Adiel, Ron. (1996) Reinsurance and the management of regulatory ratios and taxes in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics* 22 (1), s. 207-240.

Ahmed, Anwer S., Neel, Michael. & Wang, Dechun (2013) Does Mandatory Adoption of IFRS Improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary Accounting Research* 30 (4), s. 1344-1372.

Bao, Ben-Hsien. & Bao, Da-Hsien (2004) Income Smoothing, Earnings Quality and Firm Valuation. *Journal of Business Finance & Accounting* 31 (9-10), s. 1525-1557.

Barth, Mary E., Landsman, Wayne R. & Lang, Mark H. (2008) International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research Center* 46 (3), s. 467-498.

Bartov, Eli. (1993) The Timing of Asset Sales and Earnings Manipulation. *The Accounting Review* 68 (4), s. 840-855.

Bartov, Eli., Gul, Ferdinand A. & Tsui, Judy S.L. (2000) Discretionary-accruals models and audit qualifications. *Journal of Accounting and Economics* 30 (3), s. 421-452.

Beatty, Anne L., Chamberlain, Sandra L. & Magliolo, Joseph (1995) Managing Financial Reports of Commercial Banks: The Influence of Taxes, Regulatory Capital, and Earnings. *Journal of Accounting Research* 33 (2), s. 231-261.

Beatty, Anne L., Ke, Bin. & Petroni, Kathy R. (2002) Earnings Management to Avoid Earnings Declines across Publicly and Private Held Banks. *The Accounting Review* 77 (3), s. 547-570.

Bernard, Victor L. & Skinner, Douglas J. (1996) What motivates managers' choice of discretionary accruals? *Journal of Accounting and Economics* 22 (1), s. 313-325.

Bjurman, Albin. & Weihagen, Erik. (2014) *Hur pålitligt är det redovisade resultatet?*. URL: <https://www.tidningenbalans.se/wp-content/uploads/2014/06/Hur-palitligt-ar-det-redovisade-resultatet.pdf>. (Läst 20.11.2019)

Bokföringslag 1997/1336

Bryman, Alan. & Bell, Emma. (2017) *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (tredje upplagan) Stockholm: Liber

Burgstahler, David. & Eames, Michael. (2006) Management of Earnings and Analysts' Forecasts to Achieve Zero and Small Positive Earnings Surprises. *Journal of Business Finance & Accounting* 33 (5-6), s. 633-652.

Cahan, Steven F. (1992) The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis. *The Accounting Review* 67 (1), s. 77-95.

Capkun, Vedran., Collins, Dan. & Jeanjean, Thomas. (2016) The effect of IAS/IFRS adoption on earnings management (smoothing): A closer look at competing explanations. *Journal of Accounting and Public Policy* 35 (4), s. 352-394.

Chen, Linda H. (2013) Income Smoothing, Information Uncertainty, Stock Returns, and Cost of Equity. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies* 16 (3), s. 1-34.

Christensen, Hans B., Lee, Edward., Walker, Martin. & Zeng, Cheng. (2015) Incentives or Standards: What Determines Accounting Quality Changes around IFRS Adoption?. *European Accounting Review* 24 (1), s. 31-61.

Cohen, Daniel A. & Zarowin, Paul. (2010) Accrual-based and real earnings management activities around seasoned equity offerings. *Journal of Accounting and Economics* 50 (1), s. 2-19.

Collins, Julie H., Shackelford, Douglas A. & Wahlen, James M. (1995) Bank Differences in the Coordination of Regulatory Capital, Earnings, and Taxes. *Journal of Accounting Research* 33 (2), s. 263-291.

Copeland, Ronald M. (1968) Income Smoothing. *Journal of Accounting Research* 6, s. 101-116.

Coppens, Laurent. & Peek, Erik. (2005) An analysis of earnings management by European private firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 14 (1), s. 1-17.

- Das, Somnath., Shroff, Pervin K. & Zhang, Haiwen. (2009) Quarterly Earnings Patterns and Earnings Management. *Contemporary Accounting Research* 26 (3), s. 797-831.
- DeAngelo, Harry., DeAngelo, Linda. & Skinner, Douglas J. (1994) Accounting Choices in Troubled Companies. *Journal of Accounting and Economics* 17 (1-2), s. 113-143.
- DeAngelo, Linda E. (1986) Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders. *The Accounting Review* 61 (3), s. 400-420.
- DeAngelo, Linda E. (1988) Managerial competition, information costs, and corporate governance: The use of accounting performance measures in proxy contests. *Journal of Accounting and Economics* 10 (1), s. 3-36.
- DeFond, Mark L. & Jiambalvo, James (1994) Debt covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics* 17 (1-2), s. 145-176.
- Dechow, Patricia M. & Dichev, Ilia D. (2002) The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors. *The Accounting Review* 77, s. 35-59.
- Dechow, Patricia M. & Skinner, Douglas J. (2000) Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators. *Accounting Horizons* 14 (2), s. 235-250.
- Dechow, Patricia M. & Sloan, Richard G. (1991) Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation. *Journal of Accounting and Economics* 14 (1), s. 51-89.
- Dechow, Patricia M., Sloan, Richard G. & Sweeney, Amy P. (1995) Detecting earnings management. *The Accounting Review* 70 (2), s. 193-225.
- Dechow, Patricia M., Hutton, Amy P., Kim, Jung H. & Sloan, Richard G. (2012) Detecting Earnings Management: A New Approach. *Journal of Accounting Research* 50 (2), s. 275-334.
- Deegan, Craig. & Unerman, Jeffrey. (2011) *Financial Accounting Theory*. London: McGraw-Hill Education.

Deloitte (u.å) *Anatomy of a management buy-out* URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/deloitte-private/ca-en-14-2672t-anatomy-of-a-management-buy-out-aoda.PDF> (Läst 22.01.2020).

Djurfeldt, Göran., Larsson, Rolf. & Stjärnhagen, Ola. (2010) *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder* (andra upplagan). Lund: Studentlitteratur.

Erickson, Merle. & Wang Shiing-wu. (1999) Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers. *Journal of Accounting and Economics* 27 (2), s. 149-176.

Fredriksson Olle. & Frykström Niklas (2019) "Problemlån" och deras effekter på banker och finansiell stabilitet URL: <https://www.riksbank.se/globalassets/media/rapporter/ekonomiska-kommentarer/svenska/2019/problemlan-och-deras-effekter-pa-banker-och-finansiell-stabilitet.pdf> (Läst 25.02.2020).

Firnanti, Friska., Pirzada, Kashan. & Budiman. (2019) Company Characteristic, Corporate Governance, Audit Quality Impact on Earnings Management. *Accounting and Finance Review* 4 (2), s. 43-49.

Gassen, Joachim., Uwe Fülbier, Rolf. & Sellhorn, Thorsten. (2006) International Differences in Conditional Conservatism – The Role of Unconditional Conservatism and Income Smoothing. *European Accounting Review* 15 (4), s. 527-564.

Graham, John R., Harvey, Campbell R. & Rajgopal, Shiva. (2005) The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics* 40 (1), s. 3-73.

Guan, Liming., Pourjalali, Hamid., Sengupta, Partha. & Teruya, Jenny. (2005) Effect of Cultural Environment on Earnings Manipulation: A Five Asia-Pacific Country Analysis. *Multinational Business Review* 13 (2), s. 23-41.

Guidry, Flora., Leone, Andrew. & Rock, Steve. (1999) Earnings-based bonus plans and earnings management by business-unit managers. *Journal of Accounting and Economics* 26 (1), s. 113-142.

- Gurkan, Serhan. (2016) Comprehension of Discretionary Accruals Models: Evidence of Turkey and EU. *The Macrotheme Review* 5 (4), s. 98-107.
- Healy, Paul. (1985) The effect of bonus schemes on accounting decisions. *Journal of Accounting and Economics* 7 (1), s. 85-107.
- Healy, Paul. (1996) Discussion of a Market-Based Evaluation of Discretionary Accrual Models. *Journal of Accounting Research* 34, s. 107-115.
- Healy, Paul M. & Palepu, Krishna G. (1990) Effectiveness of accounting-based dividend covenants. *Journal of Accounting and Economics* 12 (1), s. 97-123.
- Healy, Paul M. & Wahlen, James M. (1999) A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons* 13 (4), s. 365-383.
- Holthausen, Robert W., Larcker, David F. & Sloan, Richard G. (1995) Annual bonus schemes and the manipulation of earnings. *Journal of Accounting and Economics* 19 (1), s. 29-74.
- Jensen, Michael C. & Meckling, William H. (1976) Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial and Economics* 3 (4), s. 306-360.
- Jeter, Debra C. & Shivakumar, Lakshmanan. (1999) Cross-Sectional Estimation of Abnormal Accruals Using Quarterly and Annual Data: Effectiveness in Detecting Event-Specific Earnings Management. *Accounting and Business Research* 29 (4), s. 299-319.
- Jiraporn, Pornsit., Kim, Young Sang., Davidson, Wallace N. & Singh, Manohar. (2006) Corporate governance, shareholder rights and firm diversification: An empirical analysis. *Journal of Banking and Finance* 30 (3), s. 947-963.
- Jiraporn, Pornsit., Miller, Gary A., Yoon, Soon Suk. & Kim, Young S. (2008) Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis* 17, s. 622-634.
- Jones, Jennifer J. (1991) Earnings Management During Import Relief Investigations. *Journal of Accounting Research* 29 (2), s. 193-228.

- Kasanen, Eero., Kinnunen, Juha. & Niskanen, Jyrki. (1996) Dividend-based earnings management: Empirical evidence from Finland. *Journal of Accounting and Economics* 22 (1), s. 283-312.
- Kaszniak, Ron. (1999) On the Association between Voluntary Disclosure and Earnings Management. *Journal of Accounting Research* 37 (1), s. 57-81.
- Kinnunen, Juha., Keloharju, Matti., Kasanen, Eero. & Niskanen, Jyrki. (2000) Earnings management and expected dividend increases around seasoned share issues: evidence from Finland. *Scandinavia Journal of Management*. 16, s. 209-228.
- Kothari, S.P, Leone, Andrew J. & Waslew, Charles. E. (2005) Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*. 39, s. 163-197.
- Leppiniemi, Jarmo. (2003) *IFRS – Johdon käsikirja*. Helsingfors: WSOY.
- Leuz, Christian., Dhananjay, Nanda. & Wysocki, Peter D. (2003) Earnings management and investor protection: an international comparison. *Journal of Financial Economics*. 69 (3), s. 505-527.
- Morrow, Stephanie. (2009) *General Accepted Accounting Principles or GAAP: What does it mean?*. URL: <https://www.legalzoom.com/articles/general-accepted-accounting-principles-or-gaap-what-does-it-mean> (Läst 12.11.2019)
- Numminen, Viktor (2018) *Resultatmanipulering vid byte av verkställande direktör – empiriska bevis från Finland*. Pro Gradu-avhandling. Åbo Akademi, Fakultetet för samhällsvetenskaper och ekonomi.
- Patel, Runa. & Davidson, Bo. (2011) *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning* (fjärde upplagan) Lund: Studentlitteratur.
- Peasnell, Ken V., Pope, Peter F. & Young, Steven Y. (2000) Detecting Earnings Management Using Cross-Sectional Abnormal Accruals Models. *Accounting and Business Research* 30 (4), s. 313-326.
- Perry, Susan E. & Williams, Thomas H. (1994) Earnings management preceding management buyout offers. *Journal of Accounting and Economics* 18 (2), s. 157-179.

- Petroni, Kathy Ruby. (1992) Optimistic reporting in the property- casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics* 15 (4), s. 485-508.
- Poitras, Geoffrey., Wilkins, Trevor. & Kwan, Yoke Shang. (2002) The Timing of Asset Sales: Evidence of Earnings Management?. *Journal of Business Finance & Accounting* 29 (7), s. 903-934
- Pugel, Thomas A. (2016) *International Economics* (sextonde upplagan). New York: McGraw-Hill Education.
- Roychowdhury, Sugata. (2006) Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting and Economics* 42 (3), s. 335-370.
- Saunders, Mark., Lewis Philip. & Thornhill Adrian. (2007) *Research methods for business students* (fjärde upplagan). Harlow: Pearson Education Limited.
- Scott, William R. (2015) *Financial Accounting Theory* (sjunde upplagan). Toronto: Pearson.
- Smith, Dag. (2006) *Redovisningens språk* (tredje upplagan). Lund: Studentlitteratur.
- Spohr, Jonas (2004) Earnings Management and IPOS – Evidence from Finland. *Liiketaloudellinen Aikakauskirja* 2, s. 157-172.
- Spohr, Jonas (2005) *Essays on earnings management*. Swedish School of Economics and Business Administration, Department of Accounting. Helsingfors: Edita Prima Ltd
- Spohr, Jonas (2018) I kursen “*Internationell Redovisning*”. Handelshögskolan vid Åbo Akademi
- Subramanyam, K.R. (1996) The pricing of discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics* 22, s. 249-281.
- Sundgren, Stefan. (2007) Earnings Management in Public and Private Companies: Evidence from Finland. *The Finnish Journal of Business Economics* 1, s. 35-63.
- Söderlund, Karolina. (2012) *Den finländska redovisningsnormeringen i korstrycket mellan institutionaliserad teori och internationella standarder*. Åbo: Åbo Akademi University Press.

The Economic Times (u.å) *Definition of "IPO"* URL: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/ipo> (Läst 22.01.2020)

Teoh, Siew Hong., Welch, Ivo. & Wong T. J (1998a) Earnings Management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings. *Journal of Finance* 53 (6), s. 1935-1974.

Teoh, Siew Hong., Welch, Ivo. & Wong T. J (1998b) Earnings Management and the Underperformance of Seasoned Equity Offerings. *Journal of Financial Economics* 50, s. 63-99.

Watts, Ross L. & Zimmerman, Jerold L. (1978) Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards. *The Accounting Review* 53 (1), s. 112-134.

Watts, Ross L. & Zimmerman, Jerold L. (1986) *Positive Accounting Theory*. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall

Yoon, Soon Suk. & Miller, Gary. (2002) Earnings management of seasoned equity offering firms in Korea. *International Journal of Accounting* 37 (1), s. 57-78.

Young, Steven. (1999) Systematic Measurement Error in the Estimation of Discretionary Accruals: An Evaluation of Alternative Modelling Procedures. *Journal of Business Finance & Accounting* 26 (7 & 8), s. 833-862.