



Värdering och institutionalisering i samband med nedskrivningsprövningar av goodwill

En kvalitativ studie av företag i livsmedels- och dryckesbranschen i Finland

Rebecka Nikander

Pro gradu-avhandling i redovisning

Handledare: Professor Matti Skoog

Fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi

Åbo Akademi

2021

ÅBO AKADEMI – FAKULTETEN FÖR SAMHÄLLSVETENSKAPER OCH EKONOMI

Abstrakt för avhandling pro gradu

Ämne: Redovisning
Författare: Rebecka Nikander
Arbetets titel: Värdering och institutionalisering i samband med nedskrivningsprövningar av goodwill - En kvalitativ studie av företag i livsmedels- och dryckesbranschen i Finland
Handledare: Professor Matti Skoog
Abstrakt: <p>Goodwill i enlighet med IFRS-regelverket (International Financial Reporting Standards) är ett omdiskuterat ämne. Tidigare forskning antyder att det kan förekomma opportunistiska bedömningar och antaganden i samband med goodwillredovisningen, att rapporteringen av nedskrivningsprövningarna av goodwill är bristfällig och att goodwillredovisningen inte alltid är tillförlitlig.</p> <p>Syftet med avhandlingen var att undersöka hur företag i livsmedels- och dryckesbranschen, som gör upp bokslut enligt IFRS-regelverket värderar sin goodwill i samband med den årliga nedskrivningsprövningen, vad de anser om rådande regelverk och hur man inom företagen motiverar sina antaganden gällande nedskrivningsprövningen. Avhandlingens syfte var att vidare med hjälp av två av den institutionella teorins modeller, undersöka om det skett en institutionalisering av värderingen av goodwill inom de utvalda företagen, samt identifiera institutionaliseringen av nedskrivningsprövningarna av goodwill. För att ge läsaren en inblick i goodwillredovisningen presenterades IFRS-standarder. I avhandlingens teoretiska ramverk presenterades den institutionella teorin.</p> <p>Med hjälp av de teoretiska modellerna om Scotts tre pelare den regulativa, normativa och kultur-kognitiva och Powell och DiMaggios tre isomorfismer, den tvingande, mimetiska och normativa synliggjordes hur företagens redovisning till stor del styrs av institutionella påtryckningar, vilket leder till ökad homogenitet och en systematisk</p>

strukturell likhet hos företagen. Studien utfördes med hjälp av tre semistrukturerade expertintervjuer och en förberedande semistrukturerad intervju med en CGR-revisor, för att på så sätt få ett revisorsperspektiv av eventuella brister i regelverket och i företagens rapportering av nedskrivningsprövningarna av goodwill.

I det empiriska resultatet framkom att respondenterna trots vissa otydligheter, ställde sig positivt till regelverket, men viss vaghet då det gällde att motivera vad som ligger till grund för nedskrivningsprövningarna av goodwill kunde märkas. Ur revisorns perspektiv framkom vissa svårigheter förknippat med regelverket. Av resultatet kunde man tydligt utläsa att revisorerna har en central roll, både som granskare och rådgivare vid goodwillredovisningen.

Av resultatet kunde flera paralleller dras till institutionell teori och flera faktorer som kan kopplas till de teoretiska modellerna kunde identifieras. Flera förändringsfaktorer som påverkade företagens antaganden för nedskrivningsprövningar av goodwill kunde hänföras till alla tre pelare. Avslutningsvis kunde konstateras att beslutsfattandet vid nedskrivningsprövningarna av goodwill påverkades förutom av IFRS-regelverket, också av institutionella faktorer som var djupt inbäddade i företaget och i samhället.

Nyckelord: goodwillredovisning, institutionell teori, nedskrivningsprövning, IFRS-regelverk

Datum: 16.5.2021

Sidoantal: 89

INNEHÅLL

1	INLEDNING	1
1.1	Problemformulering	2
1.2	Syfte, avgränsning och forskningsfrågor	5
1.3	Disposition	6
2	RÅDANDE REGELVERK OCH TEORETISK REFERENSRAM	7
2.1	Uppkomsten av goodwill	7
2.1.2	De sex goodwillkomponenterna enligt FASB och IASB.....	8
2.2	IFRS:s reglering av goodwill	10
2.2.1	IAS 38 - Immateriella tillgångar	11
2.2.2	IFRS 3 - Rörelseförvärv	12
2.2.3	IAS 36 - Prövning av nedskrivningsbehovet	12
2.3	Sammanfattning	14
3	TIDIGARE FORSKNING OCH DISKUSSION OM NEDSKRIVNINGSPRÖVNINGAR	15
3.1	Standardens praktiska tillämpning	15
3.2	Utmaningar med den praktiska tillämpningen	18
3.3	De rådande standardernas tillförlitlighet och ledningens ökade subjektivitet.....	20
3.4	Sammanfattning	22
4	INSTITUTIONELL TEORI SOM REFERENSRAM	23
4.1	Teoretisk bakgrund och den tidiga institutionella teorin.....	23
4.2	Den nya institutionella teorin och avhandlingens teoretiska modeller	24
4.2.1	Den institutionella teorins tre institutionspelare	25
4.2.2	Den institutionella teorins tre isomorfismer.....	27
4.2.2.3	Den normativa isomorfismen.....	29
4.3	Institutionell teori inom företagsekonomisk forskning	29
4.4	Sammanfattning	32
5	FORSKNINGSMETOD	34
5.1	Vetenskapliga forskningsmetoder.....	34
5.2	Val av forskningsmetod	35
5.2.1	Semistrukturerade intervjuer.....	36
5.3	Undersökningens praktiska utförande och presentation av respondenterna	37
5.4	Analys av intervjumaterialet	40
5.5	Reliabilitet och validitet.....	41
5.6	Sammanfattning	42
6.	PRESENTATION AV RESULTATET	43
6.1	Resultat av revisorsintervjun.....	43

6.2 Respondenternas syn på livsmedels- och dryckesbranschen och dess omgivning	46
6.3 Värderingsprocessen	47
6.3.1 Hjälpmedel som används vid utförandet av nedskrivningsprövningen	49
6.3.2 Hjälp av utomstående vid nedskrivningsprövningen	50
6.4 Beräkningen av återvinningsvärdet, diskonteringsräntan och framtida kassaflöden	51
6.4.1 Återvinningsvärdet.....	51
6.4.2 Fastställande av diskonteringsräntan.....	52
6.4.3 Bedömning av framtida kassaflöden.....	53
6.5 Respondenternas syn på IFRS-standardens goodwillredovisning	54
6.5.1 Tillämpandet av standarden i företagets redovisning.....	55
6.5.2 Jämförbarheten och tillförlitlighet	56
6.6 Sammanfattning	59
7 ANALYS AV DET EMPIRISKA RESULTATET	61
7.1 Goodwillnedskrivningsprövningarna och inställningen till rådande regelverk	61
7.2 Institutionalisering av goodwillredovisningen.....	64
7.2.1 Den regulativa pelaren och den tvingande isomorfismen	67
7.2.2 Den kultur-kognitiva pelaren och den mimetiska isomorfismen	68
7.2.3 Den normativa pelaren och den normativa isomorfismen	69
8 AVSLUTANDE DISKUSSION	72
8.1 Avhandlingens begränsningar och förslag till fortsatt forskning.....	75
KÄLLOR	76

BILAGOR

Bilaga 1: Intervjuguide för revisorsintervju.....	83
Bilaga 2a: Intervjuguide på svenska.....	84
Bilaga 2b: Intervjuguide på finska.....	86
Bilaga 3a: Följebrev på svenska.....	88
Bilaga 3b: Följebrev på finska.....	89

FIGURFÖRTECKNING

Figur 1: Goodwills kärnkomponenter.....	9
Figur 2: Scotts tre institutionspelare.....	26
Figur 3: Powell och DiMaggios tre isomorfismer.....	27
Figur 4: Sammanfattning av avhandlingens empiriska resultat	71

TABELLFÖRTECKNING

Tabell 1: Utvecklingen av goodwilltillgången i livsmedels- och dryckesbranschen under åren 2010- 2020.....	38
---	----

FÖRKORTNINGAR

Big 4= Revisorbolagen Deloitte, E&Y, KPMG och PWC

CGR= Centralhandelskammaren godkänd revisor

FASB= Financial Accounting Standards Board

IAS= International Accounting Standards

IASB= International Accounting Standards Board

IFRS= International Financial Reporting Standards

WACC=Weighted Average Cost of Capital

1 INLEDNING

Goodwill kan enkelt förklaras som det övervärde ett bolag betalar vid ett företagsförvärv. Goodwill består av det belopp som överskrider det förvärvade bolagets nettotillgångar, och goodwillvärdet blir då en immateriell tillgång på det förvärvande bolagets balansräkning. En orsak till att ett övervärde betalas är att det förvärvade bolaget beräknas ge synergieffekter och framtida kassaflöden. När goodwill från första början blev ett omtalat begrepp var det främst en intellektuell diskussion mellan sakkunniga, studerande och standardsättare, snarare än ett praktiskt problem som redovisare och revisorer var tvungna att ta ställning till. Det var först under 1980-talet i samband med att varumärken började värdesättas, som goodwill uppmärksammades som ett dilemma inom redovisningen. De immateriella tillgångarna, däribland goodwill, har i vissa fall visat sig ge företagen ett betydligt högre värde än de materiella tillgångarna (Power, 2001). I många företag har goodwill ett större värde än de traditionella fysiska tillgångarna (Gallego & Rodriguez, 2005). Trots att goodwill kan vara värdeskapande och ge bolag stora konkurrensfördelar, anses goodwill också vara en av de mest riskfyllda och svårvärderade posterna i ett företags bokslut. Immateriella rättigheter, värdefulla personalresurser och varumärken kan inte verifieras lika enkelt som en materiell tillgång, vilket kan vara utmanande för både redovisare och revisorer. Goodwill är oundvikligen ett kontroversiellt fenomen inom redovisning och värdet på goodwill ur företagets perspektiv, kontra revisorerens uppfattning ur ett granskningsperspektiv kan skilja sig åt (Lhaopadchan, 2010; Power, 2001).

En av de mest uppmärksammade förändringarna inom internationell redovisning är införandet av IFRS-regelverket och därmed övergången från traditionell kostnadsredovisning till värdering till verkligt värde. År 2005 införde IASB en ny standard, IFRS 3, som kom att ändra hela redovisningen av goodwill. Den nya standarden innebär att goodwill ska värderas till verkligt värde och att tillgången inte längre är föremål för avskrivning. Istället infördes obligatoriska årliga nedskrivningsprövningar av goodwill för alla börsnoterade bolag, vilket resulterade i att goodwillposten inte längre har någon bestämd nyttjandeperiod, utan skrivs ner vid en värdeminskning. Goodwill ska redovisas för så lång tid som tillgången anses bidra till kassaflöden. (Marton, Lumsden, Lundqvist, Pettersson & Rimmel, 2010). Forskare (Eklöv, 2001; Uzma, 2011) menar att

det verkliga värdet på en immateriell tillgång är svårt att beräkna och i hög grad grundar sig på företagsledningens subjektiva bedömningar. De standarder som reglerar goodwillredovisningen i börsnoterade bolag har kritiserats för att vara för flexibla och ge företagsledningen en för stor frihet då det gäller värderingen av goodwill. Den stora subjektiviteten som framför allt standarden IAS 36 tillåter, har i tidigare studier visat tendenser till utnyttjande av kreativ redovisning eller resultatmanipulering av olika slag. Det finns en risk för att företagsledningen anammar ett opportunistiskt synsätt gällande nedskrivningsprövningarna av goodwill för att t.ex. undvika att nedskrivningar ska belasta företagets resultat eller äventyra företagsledningens trovärdighet. (Hassine & Jilani, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Petersen & Plenborg, 2010).

Förändringar inom ekonomisk lagstiftning och regelverk, förändrade ekonomiska och politiska förutsättningar och förändrade organisationsstrukturer har fått stort utrymme inom redovisningsforskningen (Tsamenyi, Cullen & González, 2006). Med hjälp av den institutionella teorin vill man förklara samspelet mellan dels formella lagar och regler, dels informella normer, och se hur dessa påverkar både enskilda individers och organisationers beslut och agerande (Hedlund, 2007). Inom företagsekonomisk forskning och särskilt inom redovisning har institutionell teori tillämpats för att förklara och identifiera de faktorer som bidrar till antingen förändring eller varaktighet inom organisationer (Järvenpää, 2009). Sett ur ett sådant perspektiv intresserar man sig för de omständigheter som kommer att inverka på företagsledningens antaganden gällande goodwillvärderingen. Besluten bakom nedskrivningsprövningarna kommer att påverkas av allmänt rådande idéer, normer, regler, antaganden och kulturella värderingar.

1.1 Problemformulering

Problematiken kring goodwill ligger till stor del i värderingsosäkerheten vid nedskrivningsprövningar och i att tillgången tenderar att bli uppblåst i företagets balansräkning. Det gäller framförallt sådana branscher där det sker stora konsolideringar och många företagsförvärv. IFRS-regelverket för redovisning av goodwill bygger till stor del på företagsledningens förväntningar och antaganden, något som i tidigare forskning har ifrågasatts. Wayman (2002) menar att den handlingsfrihet i värderingen som standarden tillåter inte är problemfri. Värderingen till verkligt värde är utmanande och

nedskrivningen av goodwill har medfört större flexibilitet och mera ansvar för företagsledningen, vilket Wayman menar att kan leda till för stor subjektivitet vid redovisning av goodwill. Även andra forskare har visat att subjektiviteten ökar tendensen för utnyttjande av resultatmanipulering, där företagsledningen vill visa upp en förskönad bild av företaget. (Wines, Dagwell & Windsor, 2007; Hassine & Jilani, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Petersen och Plenborg, 2010; Sveiby, 1995).

En paradox inom redovisningen är att det som många gånger är mest värdefullt för företaget är så osäkert att det inte tillåts registreras som en tillgång i företags redovisning. När den goodwill som uppstår vid företagsförvärv tillåts tas med som en post i företags balansräkning, ansågs denna förändring utgöra en betydande förbättring inom redovisningen. Den rådande redovisningspraxisen för goodwill har varit och är fortsättningsvis omdiskuterad. Goodwill i sig är inte något negativt, utan visar på företagsledningens förmåga att göra lyckade företagsförvärv. Däremot är det svårare att avgöra värdet på goodwillposten, som ofta ses som både riskfylld och svårvärderad. Generellt anses nuvärdet ge ett mera rättvisande värde på en tillgång, i jämförelse med en beräkning baserad på tillgångens historiska värde. Ett nuvärde ger även investerarna en bättre bild av företags framtidsutsikter (Gu & Wang, 2005), men om en aktiv marknad för tillgången saknas, kommer nuvärdet att basera sig på företagsledningens egna bedömningar, vilket är fallet för goodwill (Troberg, 2013).

Praxisen kring goodwill har bemötts med både kritik och uppskattning. Nedskrivningsprövningarna anses enligt Schatt, Doukakis, Bessieux-Ollier och Walliser (2016) ha två styrkor. IAS 36, som bygger på den amerikanska standarden SFAS 142, togs i bruk 2001 av FASB, bidrar till ökad internationell konvergens. Den andra fördelen med standarden anses vara att den för företagsledningen möjliggör en bättre förmedling av information om framtida tillväxt, kassaflöden och resultat. Standarden ska öka transparensen i den finansiella rapporteringen och ge investerarna en mera tillförlitlig information än tidigare. Trots det har nedskrivningsprövningarna ifrågasatts. I jämförelse med tidigare praxis där goodwill avskrivits anses standarden vara komplicerad och kostsam att tillämpa. Det har också debatterats om huruvida goodwill överhuvudtaget ska få tas upp som en tillgång i balansräkningen. Det finns kritiker som anser att goodwill inte borde redovisas, eftersom det egentligen inte är en tillgång utan snarare ett

överlopsvärde som inte går att allokera till en separat tillgång. FASB svarar på denna kritik med argumentet att goodwill är värdeskapande för företagen och kommer att leda till framtida fördelar och därför ska behandlas och redovisas som en tillgång. Ett annat dilemma gällande goodwill är svårigheten att separera på förvärvat goodwill som får tas upp som en tillgång i redovisningen och så kallad internt upparbetad goodwill som inte får redovisas.

I och med nedskrivningspraxisen har goodwill ingen bestämd nyttjandeperiod, något som också ifrågasatts. Troberg (2013) menar att goodwill inte är en ständig tillgång utan att de synergieffekter som goodwill ger, kommer att minska med tiden. Även om synergierna de facto uppstått från förvärvat goodwill finns det en stor sannolikhet för att synergieffekterna kommer att minska pga en hård marknadskonkurrens. Dessa synergieffekter kommer med största sannolikhet att minska eller helt försvinna på 5–10 år efter förvärvet. Ifall företaget inte skrivit ner goodwill på den tiden, kommer återstående goodwill endast bestå av internt upparbetad goodwill, som inte ska tas upp i balansräkningen (Troberg, 2013). En undersökning gjord i USA där ett motsvarande regelverk för nedskrivningarna av goodwill används, visar att företag ofta skjuter upp nedskrivningen av goodwill, trots att nedgången i värdet på goodwillposten minskat för upp till tio år sedan (Hayn & Hughes, 2006).

Företagen sätt att utföra och redovisa nedskrivningsprövningarna av goodwill varierar och det förekommer också en del oklarheter i hur standarden i praktiken ska tillämpas (Petersen & Plenborgs, 2010; Schatt et al., 2016). Eftersom standarderna ger företagsledningen mycket tolkningsutrymme, samtidigt som tydliga riktlinjer för hur nedskrivningsprövningarna ska göras saknas, finns en osäkerhet kring tillvägagångssättet. Forskning visar att företag blir mera lika varandra, eftersom de styrs utifrån olika yttre och inre påtryckningar (Järvenpää, 2009; Tsamenyi, et al., 2006; Granlund & Lukka, 1998). För att kunna förstå bakomliggande orsaker kan man tillämpa modeller för institutionalisering. Genom att kategorisera orsaker som kan ligga till grund för beslutsfattandet kan man identifiera och förklara varför företag agerar enligt vissa mönster. Hur motiveras nedskrivningsprövningarna och kan man i företagen som ingår i undersökning finna faktorer som tyder på institutionalisering?

Förvärv som inte varit lönsamma måste nedskrivnas, eftersom de inte gynnar företaget i den utsträckning som företagsledningen från början prognostiserat. Avgörandet huruvida en nedskrivning är aktuell påverkas av många yttre faktorer i företagens omgivning, såväl som av faktorer inom företaget. Inom redovisningsforskningen har man uppmärksammat institutionalisering som ett sätt att analysera de processer som påverkar företagens framtidsutsikter. I och med att regelverket är flexibelt och nedskrivningsprövningen grundar sig på subjektiva bedömningar, kan man anta att faktorer som kan hänföras till institutionalisering kan ha en stor inverkan på framtidsprognoserna och nedskrivningsprövningarna. Regelverkets flexibla ramar kan möjliggöra att institutionaliseringsfaktorer får en central roll för genomförandet av nedskrivningsprövningarna av goodwill. Är det så att IFRS-regelverkets flexibilitet har lett till att omgivande verksamhetsmiljö och inre företagsorganisatoriska faktorer fått mera plats då det gäller värderingen av goodwill, än vad som från början avsetts med införandet av standarderna?

1.2 Syfte, avgränsning och forskningsfrågor

Avhandlingen studerar hur företag som gör upp sina bokslut enligt IFRS-regelverket värderar sin goodwill i samband med den årliga nedskrivningsprövningen, vad de anser om rådande regelverk och hur man inom företagen motiverar sina antaganden gällande nedskrivningsprövningen. Avhandlingens syfte är vidare att undersöka om det skett en institutionalisering av värderingen av goodwill inom de utvalda företagen, samt kategorisera institutionaliseringen av nedskrivningsprövningarna av goodwill med hjälp av institutionella teoretiska modeller.

Avhandlingen avgränsas till finländska börsnoterade bolag inom livsmedels- och dryckesbranschen som är den fjärde största industribranschen i Finland. Livsmedels- och dryckesbranschen har valts då det är vanligt förekommande med konsolideringar och företagsförvärv, vilket är en förutsättning för att goodwill ska kunna uppstå.

Forskningsfrågorna för avhandlingen är följande:

- Hur motiverar de valda företagen sina antaganden gällande nedskrivningsprövningar av goodwill och vilken inställning har de till de standarder som reglerar dessa nedskrivningsprövningar?
- Har det skett en institutionalisering av värderingen och nedskrivningsprövningen av goodwill inom företag som följer IFRS-regelverket i livsmedels- och dryckesbranschen?

1.3 Disposition

I det inledande kapitlet presenteras ämnet, avhandlingens problemställning och syfte. Kapitel 2 behandlar uppkomsten av goodwill och presenterar de nuvarande relevanta regelverken och standarderna som styr värderingen av och nedskrivningsprövningarna av goodwill, för de företag som gör upp sina bokslut i enlighet med IFRS-regelverket. I kapitel 3 presenteras tidigare forskning inom området och en diskussion om nedskrivningsprövningar av goodwill. Kapitel 4 redogör för institutionell teori som referensram för avhandlingen och här redogörs för de två teoretiska modellerna som anses vara relevanta för avhandlingen. I kapitel 5 inleds den empiriska delen av avhandlingen med en allmän metoddiskussion och val av forskningsmetod. Därefter följer en presentation av val av respondenter och undersökningens praktiska genomförande. Kapitlet avslutas med att presentera hur intervjumaterialet analyseras samt en diskussion om undersökningens reliabilitet och validitet. I kapitel 6 får läsaren ta del av studiens empiriska resultat och i kapitel 7 analyseras det empiriska resultatet och ger svar på de för avhandlingen uppställda forskningsfrågorna. Avhandlingens åttonde och sista kapitel, består av en avslutande diskussion där resultatet sammanfattas. Kapitlet avslutas med avhandlingens begränsningar och förslag till fortsatt forskning.

2 RÅDANDE REGELVERK OCH TEORETISK REFERENSRAM

Syftet med detta kapitel är att presentera de rådande regelverken och standarderna som styr värderingen av goodwill och att presentera för avhandlingen relevant teori. I 2.1 redogörs för uppkomsten av goodwill och indelningen av goodwill i sex komponenter. I 2.2 presenteras de IFRS-standarder som reglerar goodwillredovisningen för börsnoterade bolag; IAS 38 som reglerar immateriella tillgångar, IFRS 3 som reglerar rörelseförvärv och IAS 36 som reglerar nedskrivningsprövningarna av goodwill. Kapitlet avslutas med en kort sammanfattning i 2.3.

2.1 Uppkomsten av goodwill

Goodwill uppstår i samband med företagsförvärv där företag betalar mera för det förvärvade bolaget än värdet på det förvärvade bolagets nettotillgångar. Med andra ord består goodwill av det belopp som överskrider det förvärvade bolagets nettotillgångar. Goodwill värdet blir då en immateriell tillgång på det förvärvande bolagets balansräkning. (Marton et al., 2010)

Eftersom goodwill är en tillgång som inte kan köpas eller säljas som en separat tillgång, uppstår det endast i samband med företagsförvärv. I samband med företagsförvärv är det vanligt att goodwill uppgår till ett betydande belopp och efter förvärvet har goodwill ofta en stor inverkan på redovisningen i koncernen. För att goodwill ska kunna redovisas krävs det att samtliga identifierbara tillgångar, både materiella och immateriella, värderas till sitt verkliga värde. Goodwill kan därmed bli en post i balansräkningen och värdet av denna post blir skillnaden mellan den angivna köpeskillingen för företagsförvärvet och det verkliga värdet på samtliga identifierbara nettotillgångar. (Wines et al., 2007) Hanteringen av goodwill har varit ett omdiskuterat ämne och enligt IFRS 3 finns det tre huvudsakliga sätt att redovisa goodwill. Det första tillvägagångssättet är att omedelbart eliminera posten mot eget kapital. Följande sätt är genom aktivering och systematisk avskrivning över tid och det sista tillvägagångssättet är aktivering utan avskrivning. Efter att ett förvärv skett är det oftast goodwillposten som kräver mest efterföljande arbete, eftersom goodwill inte får avskrivas utan istället ska prövas för nedskrivning minst en

gång per år. Goodwillposten har inte heller någon bestämd nyttjandeperiod enligt IAS 38. (Marton et al., 2010)

2.1.2 De sex goodwillkomponenterna enligt FASB och IASB

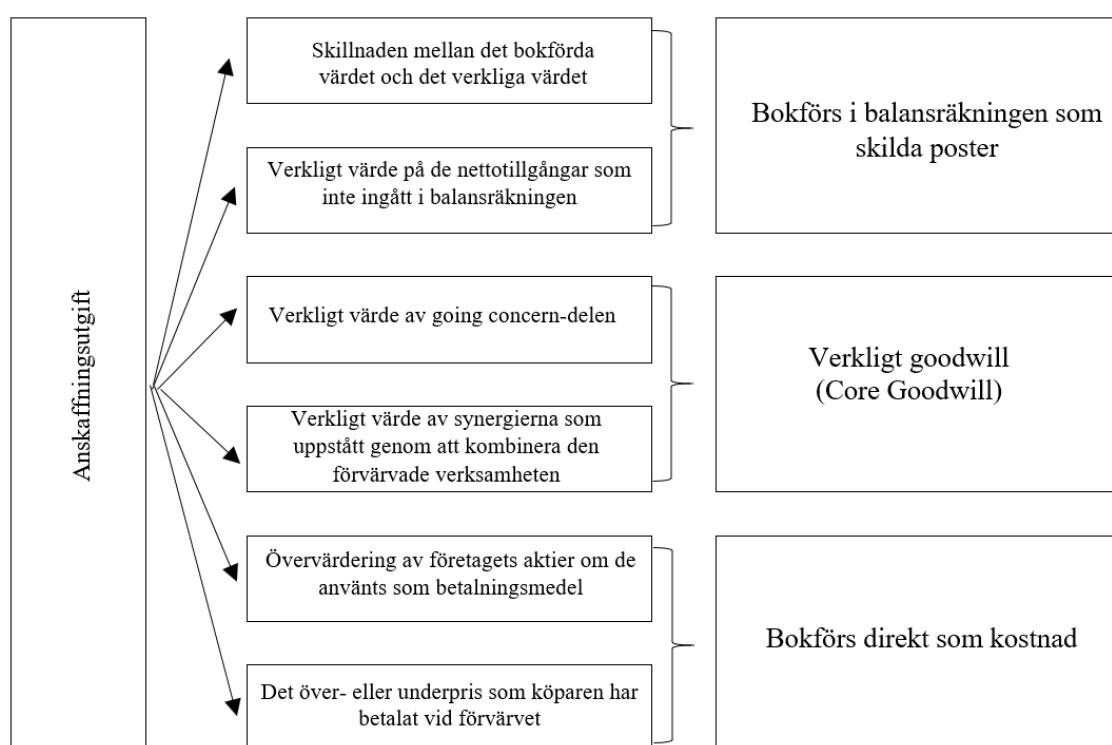
Kanske det mest inflytelserika försöket att bryta ner goodwill i mindre komponenter är Johnson och Petrones (1998) tillvägagångssätt att dela in tillgången i sex komponenter. (se figur 1). Även regelverket FAS 141 Appendix B punkt 102 (2001) identifierar samma komponenter och anser att det är just dessa komponenter som ofta i praktiken inkluderas i goodwill.

1. Överskottet av det verkliga värdet av det bokförda värdet på det förvärvade företagets redovisade nettotillgångar.
2. Det verkliga värdet på andra nettotillgångar som inte redovisas av det förvärvade företaget. Orsaker till att dessa nettotillgångar inte redovisats är att de enligt regelverket inte får upptas i balansräkningen, trots att de är värdegenererande för företaget.
3. Verkligt värde på fortlevnadsprincipen (eng. going concern) av det förvärvade företagets befintliga verksamhet. Detta innebär att det förvärvade företaget antas generera ett större värde som helhet, än dess värde uppsjälkat i mindre delar. Denna komponent motsvarar med andra ord de synergier som nettotillgångarna antas generera samt andra fördelar som inte skulle ha uppstått ifall verksamheten hade spjälkats upp.
4. Det verkliga värdet på de synergier som antas uppstå genom att förvärvarens och det förvärvade företagets verksamhet kombineras. Dessa synergier anses vara unika för varje enskilt förvärv och därmed blir även synergins värde unikt.
5. Övervärdering av det anskaffade företagets aktier då dessa använts som betalningsmedel. En övervärdering kan bero på fel i värderingen av det anskaffade

företagets aktier. Denna goodwillkomponent kan uppstå endast vid företagsförvärv som finansierats med egna aktier.

6. Överbetalning eller eventuellt underbetalning av det förvärvade företaget. En orsak till överpris är att priset drivits upp på grund av många budgivare, medan en orsak till underpris kan ha orsakats av försäljning under tidspress då säljarna haft bråttom med att få företaget sålt.

Figur 1: Goodwills kärnkomponenter



(Källa: Nikander, 2021, baserad på Johnson & Petrone, 1998)

Vidare ser Johnson och Petrone (1998) på goodwill ur tre olika perspektiv som de sex komponenterna fördelar sig på. De två första komponenterna är kopplade till värderingen av goodwill och står fria från redovisningen av goodwill. Den tredje och fjärde komponenten är de som brukar benämnas som ren goodwill (eng. core goodwill) och är de enda komponenterna som goodwill verkligen består av. De två sista komponenterna är kopplade till redovisningen av goodwill (Johnson & Petrone, 1998).

Enligt FAS 141 kan den första komponenten inte klassas som ren goodwill, eftersom den till sin natur är en avkastning på en tillgång. Enligt realiseringsprincipen ska avkastningen inte få tas i beaktande av den uppköpta parten och borde därför allokeras till den tillgång som avkastningen härstammar från. Den andra komponenten kan inte heller klassas som goodwill, eftersom den anses vara en separat immateriell tillgång. Den tredje och fjärde komponenten klassas som ren goodwill. Den femte komponenten kan inte räknas som en tillgång eller ens som en del av en tillgång, eftersom den i själva verket utgörs av en felvärdering. Vad gäller den sjätte komponenten anses den antingen vara en vinst eller en förlust i förhållande till om ett under- eller överpris betalats. (FAS 141 B103-B105, 2001) FASB anser att denna indelning är viktig för att man ska kunna förstå goodwilltillgångens natur. Enligt FASB är det endast komponent tre och fyra som kan klassas som verklig goodwill, då det är de enda komponenterna som ger värdeskapande synergier i samband med företagsförvärv.

Vad gäller IASB:s syn på goodwill är den på många sätt jämförbar med FASB:s syn. Även IASB anser att ren goodwill består av komponent tre och fyra, men att det i praktiken förekommer fall då även de andra komponenterna inkluderas och redovisas som goodwill. IASB definierar goodwill som värdet på de framtida ekonomiska fördelarna som härstammar från tillgångar som inte individuellt kan identifieras eller separeras. (IASB, 2004)

2.2 IFRS:s reglering av goodwill

International Accounting Standards Board (IASB) har som mål att utveckla redovisningsstandarder på ett sätt som gör den finansiella informationen pålitlig, transparent och användbar. Redovisning och revisionsverksamhet är i stor utsträckning reglerad av olika lagar och regelverk. Uppkomsten av dessa har sitt ursprung i försök att harmonisera redovisningen och granskningen samt öka jämförbarheten mellan företag. Detta i sin tur anses främja tillväxten och trovärdigheten på kapitalmarknaden. IASB lägger stor vikt på att informationen ska vara relevant, aktuell och utan väsentliga felaktigheter. (IASB, 2004)

Då det uppdagats problem eller förekommit skandaler på kapitalmarknaden har riktlinjerna och reglerna för redovisningen blivit striktare. Det är standarden IAS 38 som stipulerar vilka tillgångar som ska redovisas som immateriella och hur dessa ska hanteras i bolagens finansiella rapporter. IFRS 3 reglerar och ger riktlinjer för rörelseförvärv samt uppkomsten av immateriella tillgångar i samband med rörelseförvärv. Nedskrivningsprövningen av goodwill regleras enligt standarden IAS 36. (Marton et al., 2010)

2.2.1 IAS 38 - Immateriella tillgångar

En immateriell tillgång definieras enligt IAS 38 som en icke-monetär tillgång som saknar fysisk form. För dessa tillgångar gäller standarden IAS 38. Standarden ger betydande riktlinjer för hur immateriella tillgångar ska hanteras rent redovisningstekniskt, men även huruvida tillgången får tas upp i ett företags finansiella rapporter eller inte. En tillgång är en resurs som företaget har bestämmanderätt och inflytande över och som förväntas innebära framtida ekonomiska fördelar för företaget. (Marton et al., 2010).

Inom IASB har mycket vikt lagts vid att åstadkomma en enhetlighet för samtliga tillgångar. Det betyder att immateriella tillgångar principiellt borde behandlas på motsvarande sätt som materiella tillgångar och man kan se att standarden för immateriella tillgångar på många punkter är identisk med *IAS 16 Materiella anläggningstillgångar*. Standarden kartlägger tre kritiska attribut för en immateriell tillgång. Dessa är identifierbarhet, kontroll och framtida kassaflöden. För att en immateriell tillgång ska uppfylla kraven för identifierbarhet enligt IAS 38, ska tillgången gå att separera från bolaget. Tillgången ska även gå att sälja, överlåta, hyra ut eller på annat sätt gå att särskilja. En immateriell tillgång kan antingen förvärvas genom köp eller som en internt upparbetad tillgång, men då det gäller goodwill kan tillgången endast uppstå i samband med ett företagsförvärv. I enlighet med IAS 38 får inte internt upparbetad goodwill tas upp som en tillgång på balansräkningen, eftersom den inte är identifierbar som en tillgång. (Marton et al., 2010)

För att ett företag i enlighet med IAS 38 ska kunna ta upp en immateriell tillgång på balansräkningen måste ett antal kriterier uppfyllas. För att tillgången ska få redovisnings

måste de framtida ekonomiska fördelarna vara sannolika. Vidare ska värdet på tillgången vara möjlig att beräkna på ett tillförlitligt sätt och därtill ska företaget ha full kontroll över tillgången. Med kontroll menar man här att företaget ska kunna säkerställa att den immateriella tillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar för det egna företaget. Till skillnad från materiella tillgångar är det betydligt svårare för ett företag att ha kontroll över en immateriell tillgång. Materiella tillgångar är ofta reglerade och skyddade av juridiska avtal om äganderätt. En immateriell tillgång är inte lika lätt att juridiskt binda till ett företag. Kontroll innebär även att företaget kan begränsa risken för att andra företag ska kunna ta del av tillgången. (Marton et al., 2010)

2.2.2 IFRS 3 - Rörelseförvärv

Standarden IFRS 3 svarar på frågor som uppkommer i samband med ett rörelseförvärv. I standarden upptas frågeställningar kring sådana tillgångar och skulder som ska flyttas över till det förvärvande företaget. Vid ett rörelseförvärv är det centralt att identifiera de tillgångar och skulder som företaget betalat för, samt värdera dessa till verkligt värde enligt tidpunkten för förvärvet. (Marton et al., 2010)

När den gamla standarden IAS 22 ersattes av IFRS 3 infördes en del nya riktlinjer. En stor förändring i samband med IFRS 3-standardens införande var att goodwill och immateriella tillgångar med obestämd nyttjandeperiod ska prövas för nedskrivning istället för att systematiskt avskrivas. Enligt standarden ska förvärvade tillgångar och skulder initialt redovisas till verkligt värde och immateriella tillgångar ska redovisas separat från goodwill, förutsatt att de uppfyller kraven för identifierbara tillgångar. (Marton et al., 2010)

2.2.3 IAS 36 - Prövning av nedskrivningsbehovet

Enligt IFRS ska goodwill värderas till verkligt värde och ska därför prövas för nedskrivning minst en gång per räkenskapsperiod. Standarden tar fasta på nedskrivningar och grundar sig på att en tillgång inte bör redovisas till ett högre värde än dess verkliga värde. Verkligt värde kallas även återvinningsvärde. IAS 36 ger riktlinjer för när goodwill

ska prövas för nedskrivning. Tidpunkten för prövningen är frivillig, men ska ske vid samma tidpunkt varje år. Standarden tillämpar försiktighetsprincipen, vilket innebär att en tillgång ska nedskrivas ifall den utsatts för en värdeminskning. Det kan i många fall vara komplicerat att bestämma värdet på en goodwilltillgång, eftersom dessa sällan går att koppla till något specifikt kassaflöde (Marton et al., 2010). Då en tillgång ska värderas till sitt verkliga värde finns en risk att värderingen grundar sig på subjektiva värderingar och antaganden. Svårigheten att värdera tillgången i kombination med subjektiva bedömningar leder till en viss osäkerhet kring prövningen av nedskrivningsbehovet. (KPMG, 2014)

Övriga tillgångar ska prövas för nedskrivning då en händelse indikerar att det skett en värdeminskning och då ska dess återvinningsvärde räknas ut. IAS 36 definierar återvinningsvärdet som det högsta av nyttjandevärde respektive verkligt värde reducerat med försäljningskostnaderna. Återvinningsvärdet på en tillgång är därmed det högsta av en tillgångs verkliga värde minus försäljningskostnader eller nyttjandevärde. Återvinningsvärdet på en tillgång går även att jämföra med en tillgångs användningsvärde. För att avgöra ifall en nedskrivning är nödvändig ska tillgångens återvinningsvärde jämföras med tillgångens bokförda värde. Om företaget i nedskrivningsprövningen kommer fram till att det bokförda värdet överskrider återvinningsvärdet är företaget tvunget att skriva ner goodwill. (Marton et al., 2010)

Det finns både externa och interna faktorer som kan orsaka värdeminskning för en tillgång. Externa faktorer kan vara bl.a. att tillgångens marknadsvärde minskat, att nya teknologier kommit ut på marknaden, ny lagstiftning och ekonomi som har en negativ inverkan på företagens förutsättningar att utnyttja sin tillgång, samt då företagens redovisade egna kapital överstiger börsvärdet. Interna faktorer som ger skäl till en nedskrivningsprövning kan vara väsentliga förändringar som skett eller förväntas ske inom en snar framtid, och som på ett negativt sätt påverkar möjligheten för företaget att utnyttja tillgången. Andra interna faktorer är då företagens interna rapportering indikerar att tillgångens avkastning kommer vara sämre än vad man tidigare antagit. Även i de fall då tillgången blivit tekniskt föråldrad eller på något sätt skadad, kan det finnas skäl att göra en nedskrivningsprövning. (Marton et al., 2010).

Redan vid förvärvstillfället ska goodwill fördelas på de kassagenererande enheter som antas dra nytta av synergier i förvärvet. Detta innebär att goodwill som enskild post inte prövas för nedskrivning. Då man prövar nedskrivningsbehovet för goodwill ska tillgången allokteras till de kassagenererande enheter som antas dra nytta av goodwillen. Detta görs eftersom goodwillen i sig inte kommer att generera något kassaflöde. Varje enhet eller grupp av enheter ska motsvara den lägsta nivån i företaget på vilken goodwillen följs upp internt. Dessa enheter eller grupper av enheter ska inte vara större än företagets rörelsesegment, som enligt IFRS 8 är den del av företaget som har en verksamhet som ger upphov till omsättning och kostnader och som regelbundet följs upp av ledningen och vars finansiella information är tillgänglig. Den enhet som tilldelats goodwill skall då minst en gång om året utsättas för en nedskrivningsprövning, där man jämför enhetens redovisade värde med dess återvinningsvärde. (Marton et al., 2010).

2.3 Sammanfattning

I detta kapitel har konceptet goodwill presenterats och läsaren har fått en överblick av de standarder där IASB behandlar goodwillredovisningen. IAS 38 berör hanteringen av immateriella tillgångar och goodwill samt hur dessa ska behandlas i redovisningen, IFRS 3 rör företagsförvärv och uppkomsten av goodwill i samband med dessa och IAS 36 berör nedskrivningspraxisen gällande goodwill. Som presenterats ovan har FASB och IASB relativt likadan syn på goodwill. IASB definierar goodwill som framtida ekonomiska förmåner som härstammar från tillgångar som inte kan identifieras individuellt eller separat. FASB definierar goodwill som skillnaden mellan anskaffningsutgift och identifierbara tillgångar och skulder. Båda har samma synsätt då det gäller så kallat ren goodwill och menar att goodwill egentligen bara ska bestå av de synergieffekter som uppkommer vid ett företagsförvärv. Båda standardsättarna är överens om att det i praktiken förekommer fall då goodwill även inkluderar sådant som inte kan klassas som ren goodwill.

I följande kapitel kommer tidigare forskning kring ämnet att presenteras. Följande kapitel kommer även att kritiskt diskutera nedskrivningsprövningarna av goodwill.

3 TIDIGARE FORSKNING OCH DISKUSSION OM NEDSKRIVNINGSPRÖVNINGAR

I de här kapitlet presenteras för avhandlingen relevant tidigare forskning gällande goodwillnedskrivningsprövningar. I 3.1 redogörs för tidigare forskning som behandlar hur företag praktiskt tillämpat det rådande regelverket och hur företag implementerat nedskrivningsprövningar av goodwill och huruvida deras rapportering angående detta är tillräcklig. Senare i kapitlet i 3.2 presenteras tidigare forskning som berör eventuella utmaningar med den praktiska tillämpningen av standarderna. I 3.3 diskuteras standardernas tillförlitlighet och ledningens ökade subjektivitet i samband med nedskrivningsprövningarna och i den sista delen 3.4 ges en kort sammanfattning av kapitlet.

3.1 Standardens praktiska tillämpning

Ett år efter införandet av IFRS 3 inledde Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson en omfattande studie över hur svenska börsnoterade bolag tillämpar standarden och hur de redovisar immateriella tillgångar vid rörelseförvärv. Standarden har i dagsläget varit i kraft i drygt fjorton år och Gauffin och Nilsson har sedan den första publiceringen av sin studie 2006, gjort en årlig uppföljande studie på basis av företagens bokslut från det föregående året. De senaste fyra åren har de även studerat hur goodwill redovisas i den efterföljande redovisningen med tyngdpunkt på nedskrivningar. (Gauffin & Nilsson, 2020).

I studien har samtliga svenska börsnoterade bolag med goodwill i sin balansräkning ingått, totalt 215 stycken. För 2016 hade endast 17 företag skrivit ner goodwill med ett totalbelopp på 0,6 % i förhållande till det totala beloppet redovisat goodwill, 2017 var motsvarande siffra 19 företag med 2,3 % och 2018 21 företag med knappt 1,0 %. Forskarna anser att dessa nedskrivningar är små i förhållande till det totala beloppet redovisat goodwill. För att åskådliggöra de små nedskrivningsbeloppen, har Gauffin och Nilsson beräknat att om goodwill skulle fortsätta skrivas ner i samma takt som under 2018, skulle det ta mer än 100 år innan hela beloppet redovisat goodwill skrivits ner.

Dessutom ökar den totala goodwillposten varje år med ett betydligt större belopp än vad som skrivs ner. (Gauffin & Nilsson, 2020)

IASB genomför en granskning av varje ny implementerad IFRS-standard eller annan stor förändring av regelverket. Återföringen på Post-implementation Review av IFRS 3 (IASB, 2015) lyfter bl.a. fram att den rådande värdenedskrivningsprövningen av goodwill är både komplicerad, tidskrävande och dyr. Dessutom har forskning visat att värdenedskrivningarna inte görs i rätt tid och att de inte heller rapporteras på ett adekvat sätt i företagens finansiella rapporter (IASB, 2015). Utöver detta visar Gauffin och Nilssons studier att upplysningarna om företagsförvärv är bristfälliga och att informationen om hur förvärven utfallit är bristfälliga. (Gauffin & Nilsson, 2020)

Eftersom goodwillredovisningen enligt IFRS är en flerstegsprocess som kräver företagsledningens interna beräkningar och uppskattningar, blir goodwillvärdet ofta en mer eller mindre subjektiv uppskattning som baserar sig på företagsledningens antaganden. En nedskrivningsprövning kräver att företagsledningen fastställer antalet kassagenererande enheter, beräknar framtida kassaflöden för de kommande tre till fem år samt fastställer en lämplig diskonteringsränta.

Petersen och Plenborg (2010) har i sin studie undersökt hur företag på Köpenhamnsbörsen har implementerat nedskrivningsprövningen, samt hur företagen går tillväga då riktlinjerna för hur värderingen ska göras är vaga eller helt saknas. I deras studie inkluderas 58 enkätsvar motsvarande 73 % av de företag som finns med på Copenhagen Stock Exchange och som har goodwill som tillgång på sina balansräkningar. Resultaten av Petersen och Plenborgs (2010) studie visar att det finns skillnader bland företagens sätt att tillämpa IAS 36. Forskarna har fokuserat på hur företag definierar sina kassagenererande enheter och hur de går till väga då de räknar ut återvinningsvärdet på en kassagenererande enhet. Resultatet visar att företagen har skilda sätt att definiera en kassagenererande enhet och att de använder olika tillvägagångssätt vid beräkningen av återvinningsvärdet.

Av studiens resultat kan inte avgöras om skillnaderna uppstått pga företagsledningens osäkerhet om tillämpningen av IAS 36-standarderna eller om det strategiskt valts ett

tillvägagångssätt som passar den egna organisationen. För företag som har systematiserat sina processer och då yrkesmässigt erfarna personer bär ansvaret för den årliga nedskrivningsprövningen är risken för inkonsekvens mindre. Inom företag där det råder osäker om värderingen, kan det även finnas en tendens att följa strömmen och utgå från vad andra företag inom samma bransch valt att göra eller att lita på sina egna tidigare nedskrivningsprövningar. Goodwillvärderingen blir mera pålitlig för de företag som tar hjälp av externa experter. (Petersen & Plenborg, 2010)

Resultatet av en undersökning gjord i USA där standarden SFAS 142 som motsvarar IAS 36 används, visar forskarna Hayn och Hughes (2006) att företag väntar orimligt lång tid med att skriva ner goodwillvärdet för att inte nedskrivningen ska drabba företagets resultat. Undersökningen utfördes på den amerikanska marknaden och resultatet visar att det är vanligt att företag skjuter upp nedskrivningen av goodwill med upptill tre till fem år efter nedgången i värdet på goodwillposten. Undersökningen visade att företag t.o.m. väntat med nedskrivningen i upp till tio år.

Förutom att följa rådande redovisningsstandarder, är börsnoterade bolag skyldiga att i företagets bokslut rapportera om goodwill och hur nedskrivningsprövningen gjorts. Hayn och Hughes (2006) studie visar att rapporteringen inte är tillräckligt deskriptiv och informativ för att investerare ska kunna skapa sig en förståelse för vad värderingen grundar sig på. De menar vidare att boksluten är bristfälliga och att rapporterna inte förser intressenterna med tillräcklig information (Hayn & Hughes, 2006). Det finns också andra forskare som menar att informationen om goodwillvärderingen i företagets finansiella rapporter är bristfällig (Carlin & Finch, 2010). I en undersökning av Godfrey och Koh (2009) var syftet att ta reda på ifall det finns ett samband mellan goodwillnedskrivningar och företagets investeringsmöjligheter under de första åren efter att företagen tagit i bruk standarden SFAS 142. Undersökningsresultatet visade på ett starkt negativt samband mellan nedskrivningar och företagets underliggande investeringsmöjligheter. Vidare hittade man ett samband mellan nedskrivningarna och avkastningen på det totala kapitalet, företagets storlek och företagets belåningsgrad.

3.2 Utmaningar med den praktiska tillämpningen

Enligt IFRS bygger värderingen av goodwill på en mängd olika faktorer, såsom uppskattning om ekonomisk livslängd, tillväxttakt, framtida kassaflöden och diskonteringsränta (Marton et al., 2010). Företagsledningen genomför nedskrivningsprövningar av goodwill och utgår från ett flertal antaganden om bl.a. tillväxtutsikterna för företagets verksamhet och kostnadsutveckling.

Ett flertal studier har gjorts kring ämnet sedan införandet av IFRS om bl.a. vilka ekonomiska konsekvenser nedskrivningsprövningarna medfört (Schatt et al., 2016). Forskningsresultaten pekar åt olika håll och kritiker och forskare har åsikter både för och emot nedskrivningspraxisen. Schatt et al. (2016) påvisar att informationen om goodwill i företagets bokslut ofta är både ytlig och generell och på så sätt inte ger investerarna tillräcklig information. Även resultatet av Hayn och Hughes studie (2006) visar att företagets goodwillredovisning inte är tillräckligt deskriptiv och informativ för att investerare ska kunna skapa sig en förståelse för vad värderingen grundar sig på. Vidare påvisar Schatt et al. (2016) i studien att det är vanligt förekommande att företag tillämpar standarden på olika sätt. Forskarna konstaterar även att detta tillvägagångssätt ger företagsledningen ett större utrymme för diskretion än då företagen systematiskt skrev av goodwillposten.

Förutom att processen anses vara tidskrävande och kostsam att implementera, menar Troberg (2013) att metoden också har grundläggande brister och ger en felaktig bild av goodwill, då tillgången oundvikligen kommer att minska med tiden för att till slut inte längre gynna företaget (Troberg, 2013). I en studie gjord av KPMG (2014) menar kritiker att det skulle vara billigare och bättre att avskriva goodwillvärdet, men inte heller det tillvägagångssättet garanterar att värdet på de synergieffekter som förvärvet antogs ge företaget är korrekta. Andra undersökningar visar att det även rådde ett missnöje kring hanteringen av goodwill före nedskrivningskraven infördes (AbuGhazaleh, Al-Hares & Roberts, 2011). Man ansåg att avskrivningen av goodwill inte baserar sig på tillgångens verkliga värde och därför inte heller gav investerare en rättvis bild av värdet, eftersom stora planavskrivningar belastade företagets resultat flera år efter förvärvet. Med andra ord kan det antas att IFRS-standarderna och reglerna kring hanteringen av goodwill skulle komma att gynna investerare och ge ett mera korrekt värde på goodwill som tillgång. Från

revisorns och intressenternas synvinkel kan det dock upplevas som en slags säkerhet att goodwillvärdet regelbundet avskrivs, då en eventuell felvärdering successivt korrigeras genom avskrivningar (KPMG, 2014).

Val av diskonteringsränta inverkar på utfallet av nedskrivningsprövningen och är därför är en central faktor vid värderingen av verkligt värde av en kassagenererande enhet. Carlin och Finch (2009) studerar ett sampel av stora australiensiska börsnoterade bolag och lyfter i sin studie fram vikten av fastställandet och val av diskonteringsräntan och hur den varierar mellan företagen. Kassaflödesmodellen ligger som grund vid fastställandet av tillgångens återvinningsvärde. Forskarna menar att den höga tillförlitligheten som råder kring kassaflödesmodellen återspeglar vikten av att välja en lämplig diskonteringsränta. Då företagsledningen tar fram diskonteringsräntan är det viktigt att den motsvarar den ränta, som investerare skulle räkna med i samband med en investering med motsvarande risk och avkastning. I sin studie kan forskarna påvisa att det förekommer opportunistiska tendenser då företag gör upp sina finansiella rapporter. Forskningsresultatet visar vidare att valet av diskonteringsränta kan användas opportunistiskt för att undvika eller skjuta fram tidpunkten för nedskrivningen. Det fanns skillnader mellan de diskonteringsräntor som företagen själv valde att använda och de riskjusterade diskonteringsräntor som hade valts av en oberoende part. (Carlin & Finch, 2009)

Aschfalk-Evertz och Rüttler (2013) utförde en undersökning vars syfte var att kritiskt studera och analysera nedskrivningsprövningen av goodwill och dess påverkan av diskonteringsräntan. Av resultatet framkom att de flesta företag i studien använder sig av viktad kapitalkostnad WACC (eng. Weighted Average Cost of Capital) då de bestämmer en lämplig diskonteringsränta. Av studien drar forskarna slutsatsen att de rådande reglerna signifikant visar en risk för partiskhet i de uppskattningar och antaganden som görs vid en goodwillnedskrivning. (Aschfalk-Evertz & Rüttler, 2013)

3.3 De rådande standardernas tillförlitlighet och ledningens ökade subjektivitet

Tanken med förändringen inom goodwillredovisningen var att med mera omfattande rapportering och återkommande nedskrivningsprövningar öka jämförbarheten och trovärdigheten av företagens finansiella rapportering, vilket skulle ge intressenterna mera relevant och meningsfull information. Förändringen gällande nedskrivningar strävar efter att goodwill ska värderas till verkligt värde, vilket ökar företagsledningens möjlighet till ökad flexibilitet och ökat tolkningsutrymme.

Tidigare forskning har visat att den ökade diskretionen har använts opportunistiskt och att standarden möjliggjort för företagsledningen att utnyttja standarden för ökad resultatmanipulering (Hassine & Jilani, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Petersen & Plenborg, 2010). Resultatmanipulering definieras av Healy och Wahlers (1999) som en aktivitet där företagsledningen utnyttjar sin diskretion för att vilseleda aktieägarna gällande företagets ekonomiska prestation och redovisade resultat. Åsikterna kring den förnyade standarden har sedan länge varit polariserade och det råder meningsskiljaktigheter om huruvida den i verkligheten ökar bokslutets trovärdighet och om jämförbarheten mellan företag ökar. Lhaopadchan (2010) menar att goodwill är den svåraste tillgången att värdera vid förvärvsredovisning och även om företagen inte medvetet använt sig av resultatmanipulering, kan standarderna resultera i felantaganden då värdet på goodwill ska bestämmas. Goodwill har en unik icke-separerbar karaktär som antas vara en orsak till den osäkerhet och den risk för manipulation som förekommit kring goodwill. (Lhaopadchan, 2010)

Saastamoinen och Pajunen (2016) har undersökt vilka specifika faktorer och karaktärsdrag som till större sannolikhet tenderar att resultera i en goodwillnedskrivning. Genom att analysera 118 finländska börsnoterade bolags bokslut mellan åren 2005–2009, kom forskarna fram till att ett byte av vd ökade sannolikheten till goodwillnedskrivning. Vidare visade analysen att företag med högre ROA tenderar att inte skriva ner sin goodwill. Detta förklarade forskarna med att relationstal som hänför sig till lönsamheten såsom ROA och ROE även är mått på ledningens prestation, vilket i sin tur leder till att företagsledningen inte vill göra en nedskrivning av goodwill, eftersom detta skulle

påverka relationstalen negativt. Saastamoinen och Pajunen (2016) anser vidare att dessa resultat tyder på att så kallade agentproblem kvarstår i börsnoterade bolag i Finland.

Chambers och Finger (2011) har sammanställt forskningsresultat från tidigare forskning som berör problematiken kring resultatmanipulering i form av att undvika eller minska på storleken av nedskrivningen av goodwill. I sin artikel tar de upp tidigare forskning gjord av Ramanna och Watts (2010), Li och Sloans (2009) och Chambers (2010). Ramanna och Watts (2010) forskning visar att nedskrivning av goodwill undviks i situationer där nedskrivningen skulle minska vd:ns belöningar eller skada vd:ns rykte, eller i situationer då nedskrivningen potentiellt kunde resultera i en överträdelse av finansiella förbindelser. Li och Sloans (2009) undersökning visar att företag tenderar att fördröja nedskrivningar av goodwill tills tillgången blivit nästintill värdelös eller har ett betydligt lägre värde än i balansen. Forskarnas undersökning tyder på att det är ovanligt att företag skulle skriva ner goodwill då värdet minskar. Istället väljer företagsledningen att undvika nedskrivningen så länge som möjligt (Li & Sloan, 2009). Det verkliga värdet av goodwill ska såsom för andra tillgångar motsvara det nuvarande värdet av de framtida kassaflöden som tillgången förväntas generera. Chambers och Finger (2011) menar att detta ironiskt nog innebär att det verkliga värdet av goodwill borde minska som mest i de räkenskapsperioder då tillgången genererat som mest kassaflöden och varit till störst nytta för företaget. Även Chambers (2010) forskningsresultat visar att företag är benägna att undvika eller skjuta fram goodwillnedskrivningar då nedskrivningen skulle resultera i förlust eller minskning av nettoinkomsten.

Inom forskningen har man även kunnat identifiera fall då nedskrivningar utnyttjas för förskönande av balansräkningen eller till och med för att manipulera sitt resultat. Nedskrivningsmetoden har fått kritik för att oundvikligen göra företagsledningen jävig, eftersom en nedskrivningsprövning baserar sig på subjektiva bedömningar och även möjliggör för manipulering av goodwillvärdet. KPMG (2014), utförde en studie där trettio nyckelpersoner intervjuades med syftet att belysa vad de anser om nedskrivningsprövningar av goodwill. I studien deltog analytiker, beslutsfattare, akademiker och investerare. Studien visade ett betydande stöd för att återgå till avskrivningar av goodwill. Den tidigare modellen ansågs bättre avspegla hur förvärvat goodwill successivt förbrukas. Detta i kombination med att många upplever

goodwillnedskrivningsprövningarna som både subjektiva och komplexa, anser KPMG att väcker frågan om det är dags att förenkla redovisningen av goodwill. (KPMG, 2014)

3.4 Sammanfattning

Eftersom goodwill anses var en svårvärderad och komplex tillgång och det rådande regelverket ger företagen stort tolkningsutrymme, finns det mycket tidigare forskning som ställer sig skeptisk till standarderna. Forskningen visar att det förekommer brister i företagens goodwillredovisning samt att företagsledningen ibland tenderar att undvika nedskrivningar av goodwill genom att använda sig av opportunistiska antaganden i sina nedskrivningsprövningar.

Kapitlet inleds med en presentation av standardens praktiska tillämpning. Forskarna Gauffin och Nilsson har kontinuerligt sedan standardens införande, årligen följt upp den praktiska tillämpningen. Petersen och Plenborg (2010) har studerat hur företag de facto har implementerat nedskrivningsprövningarna samt hur företagen tillämpat IAS 36. Undersökningen visar att det finns skillnader i tillämpningen av IAS 36, att företagen definierar en kassagenererande enhet på olika sätt och att de använder olika tillvägagångssätt vid beräkningen av återvinningsvärdet. I kapitlet lyfts också upp tidigare forskning som visar att företags goodwillredovisning är bristfällig och inte ger intressenterna tillräckligt detaljerad information. (Hayn & Hughes, 2006; Carlin & Finch, 2010). Även tidigare forskning som berör utmaningar med den praktiska tillämpningen av standarderna presenterats. Här lyfts bl.a. Carlin och Finchs (2009) studie som ser på hur diskonteringsräntan beräknas och hur den varierar företag emellan. Slutligen presenteras tidigare studier som berör de rådande standardernas tillförlitlighet i och med ledningens ökade subjektivitet. Tidigare forskning visar att den ökade diskretionen kan användas opportunistiskt och att standarden möjliggör för företagsledningen att utnyttja standarden för ökad resultatmanipulering. (Hassine & Jilani, 2017; Ramanna & Watts, 2012; Petersen & Plenborg, 2010).

I följande kapitel kommer avhandlingens teoretiska referensram presenteras och läsaren får ta del av tidigare redovisningsforskning som tillämpat den institutionella teorin.

4 INSTITUTIONELL TEORI SOM REFERENSRAM

Eftersom det inte finns tydliga riktlinjer för hur värderingen av goodwill i samband med nedskrivningsprövningar ska utföras, har den institutionella teorin anpassats till denna studie. Till studien har valts institutionell teori i för att förklara hur företagens antaganden i samband med den årliga nedskrivningsprövningen av goodwill bygger på många olika faktorer. I 4.1 presenteras den teoretiska bakgrunden och den tidiga institutionella teorin. I 4.2 presenteras de nya institutionella teorin och här redogörs för de två teoretiska modellerna som anses vara relevanta för avhandlingen. De två teoretiska modeller som presenteras är Scotts tre pelare och Powell och DiMaggios tre isomorfismer. I 4.3 får läsaren ta del av tidigare företagsekonomisk forskning med utgångspunkt i den institutionella teorin och i 4.4 ges en sammanfattning av kapitlet.

4.1 Teoretisk bakgrund och den tidiga institutionella teorin

Utgående från den nya institutionella teorin definieras institutioner enligt North (i Hedlund, 2007) som de formella regelverk och de informella normer som ligger som grund för hur samhället fungerar. Samhällsaktörerna kan vara individer eller organisationer. Med den institutionella teorin vill man förklara samspelet mellan dessa aktörer och hur de påverkar institutionerna och varandra. Den centrala komponenten är människans aktiva roll som skapare av institutioner. Teorins syfte är att förklara hur kombinationer av normer, regler, och sanktionsmekanismer påverkar aktörernas beslut och agerande, och på vilket sätt och inom vilka gränser yttre ingripanden kan styra dem. (Hedlund, 2007)

Selznick (1957, i Scott, 2008) beskriver institutionaliseringen som en process som sker i en organisation över tid. Processen speglar organisationens historia på flera plan. I institutionaliseringsprocessen ingår individer som är och har varit verksamma inom organisationen, intressegrupper som kan inkluderas, tillgångar som förvärvats samt hur organisationen har anpassat sig till sin omgivning. Selznick menar vidare att man kan se på institutionaliseringen som en variabel, de organisationer med otydliga målsättningar och underutvecklade teknologier är mera benägna att påverkas av institutionalisering

faktorer. Detta innebär att institutionaliseringsgraden varierar mellan organisationer. (Scott, 2008)

Begreppet *institution* används inom flera olika ämnesområden för att systematisera olika fenomen i samhället. Det kan gälla exempelvis indelning av olika myndigheter enligt verksamhetsområde eller politiska, historiska, ekonomiska eller kulturella strukturer, men även ritualer och etablerade traditioner kan ses som institutioner. En av den tidiga institutionella teorins främsta föregångare är ekonomen och sociologen Thorstein Veblen (1857–1929). Han menade i sin bok *The Theory of the Leisure Class* från 1899, att det inom den amerikanska kapitalismen vuxit fram en samhällsklass som han kallade fritidsklassen (eng. the leisure class). Han menade att det här var en samhällsklass som genom sina vanor och manér tydligt ville markera sin upphöjda status i samhället för att imponera på andra. Veblen ville genom institutionaliseringen ta fasta på att tanke- och vanemönster, som han kallade institutioner, starkt påverkar ekonomiska beslut. Han menade att man inte kan förklara ekonomiskt beslutsfattande utan att beakta de här institutionerna. (Hedlund, 2007; Scott, 2008)

4.2 Den nya institutionella teorin och avhandlingens teoretiska modeller

Veblen kritiserades för att vara för otydlig och för att helt bryta mot neoklassisk ekonomisk teori, vilket ledde till en utveckling av den nya institutionella teorin. Genom vidareutvecklingen fick tanken om institutioner ett tydligare teoretiskt fokus. (Hedlund, 2007). En av frontfigurerna som utarbetade kärnan i den nya institutionella teorin är Douglass North (1920–2015). North menade att det uppenbarligen finns brister i den neoklassiska ekonomiska teorin, eftersom den inte kan förklara orsaken till den ekonomiska utveckling som skett i västvärlden och övriga världen efter industrialiseringen. Han har analyserat och utarbetat den teoretiska referensram som krävs för att förstå den bakomliggande processen till ekonomisk förändring. Han hävdade att all organiserad aktivitet bygger på samma slags struktur, oberoende av nivå och vilken aktivitet det gäller.

Den struktur som människor skapar för att organisera sin politiska/ekonomiska miljö är den grundläggande drivkraften för prestandan i en ekonomi och utgör de incitament som formar människors beslutsfattande. (North, 2005:48, fri översättning från engelska).

North delar in institutionaliseringsstrukturen i tre delar; regler, normer och sanktionsmekanismer, samt interaktionen mellan de här kategorierna. Institutionerna ligger som grund för samhällets spelregler, men North poängterar att det är människorna själva som skapar institutionernas struktur. Det är inte bara de formella reglerna och informella normerna som styr, utan också hur effektivt aktörerna lyckas anpassa sig till dessa och till förändringar i institutionernas struktur (North, 2005). Institutionell förändring kan enligt Dacin, Goodstein och Scott (2002) ske på såväl mikronivå i interpersonella och suborganisatoriska strukturer, som på makronivå i samhälleliga och globala strukturer. Vidare kan den institutionella förändringen äga rum i relativt korta och koncentrerade perioder eller över lång tid, under flera årtionden eller århundraden. Förändringen kan också ske stegvis, så att aktörerna inte är medvetna om någon förändring, men det kan också vara plötsliga mera omvälvande händelser som orsakar förändringen.

4.2.1 Den institutionella teorins tre institutionspelare

En annan teoretisk indelning inom den institutionella teorin är Scotts (2008) tre pelare, där en institution ses som ett system där de centrala elementen beskrivs som regulativa, normativa och kultur-kognitiva pelare. Scott definierar institutioner enligt följande.

Institutioner omfattar regulativa, normativa och kultur-kognitiva element som tillsammans med associerade aktiviteter och resurser skapar stabilitet och mening till social tillvaro. (Scott, 2008:56 fri översättning från engelska)

På följande sida i figur 2 är Scotts tre institutionspelare åskådliggjorda. I figuren ses pelarna den regulativa, normativa och kultur-kognitiva pelarna ur olika perspektiv. Scott tar fasta på det som är karakteristiskt för varje pelare vad gäller grundläggande samtycke och system, mekanismer, logik, indikatorer, påtryckningar och grundläggande legitimitet.

Figur 2. Scotts tre institutionspelare.

	<i>Regulativ</i>	<i>Normativ</i>	<i>Kultur-kognitiv</i>
<i>Grundläggande samtycke</i>	Lämplighet	Social skyldighet	Att tas förgivet Delad uppfattning
<i>Grundläggande system</i>	Regler	Bindande förväntningar	Förordnade system
<i>Mekanismer</i>	Tvingande	Normativa	Mimetiska
<i>Logik</i>	Instrumentalitet	Lämplighet	Rättrogenhet
<i>Indikatorer</i>	Regler Lagar Sanktioner	Certifiering Ackreditering	Gemensamma övertygelser Delade logik kring handlingar Isomorfirm
<i>Påtryckning</i>	Rädsla Skuld / Oskyldighet	Skam / Ära	Precision / Förvirring
<i>Grundläggande legitimitet</i>	Lagliga sanktioner	Moralstyrd	Förståelse Igenkännande Kulturellt stöd

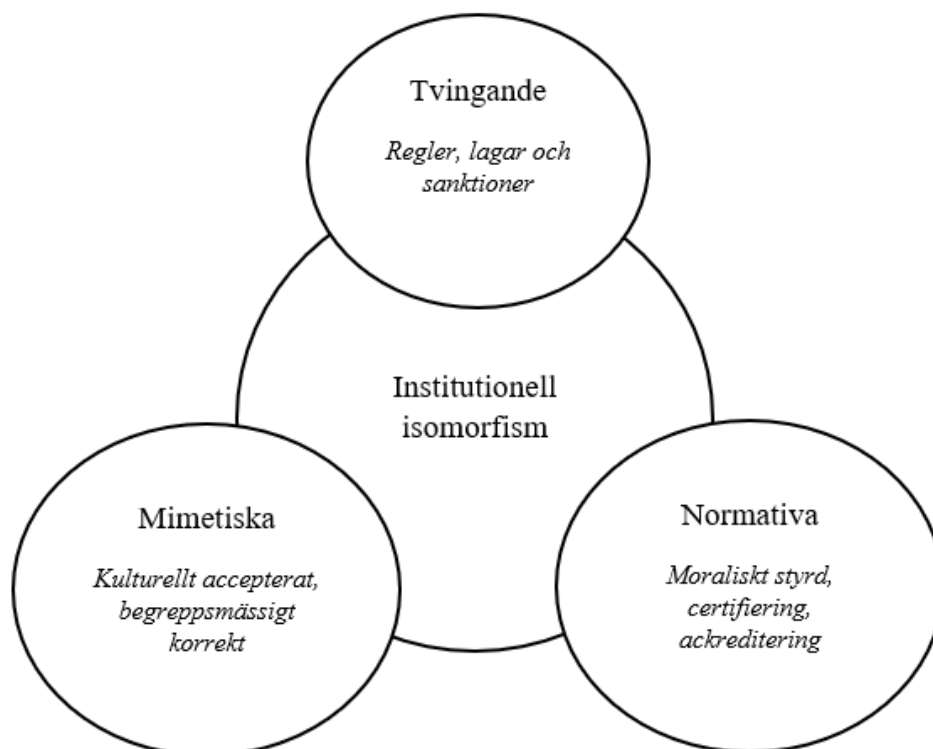
(Källa: Scott, 2008, egen översättning)

Den regulativa pelaren utgörs av olika begränsningar såsom regelverk, övervakning och sanktioner. Inom det regulativa elementet ingår också den process i vilken aktörerna skapar regler, och sätt att inspektera och övervaka att reglerna följs. Vid behov kan aktörerna också påverka framtida beteenden inom institutionen, antingen genom belöning eller straff. I den regulativa pelaren kan sanktionerna vara informella regler och åtgärder som styrs av osäkerhet eller rädsla för att misslyckas eller skuldbeläggas, eller formella lagar i samhället. Den normativa pelaren inbegriper värderingar och normer som påverkar det sociala beteendet och aktörernas roller. Att leva upp till de sociala förväntningarna är ett viktigt element och styrs av en känsla av delaktighet och uppskattning av andra. Den sista pelaren är den kultur-kognitiva pelaren som grundar sig på gemensam förståelse, tankemönster, antaganden och beteenden som baserar sig på kulturella strukturer i samhället och inom organisationen. (Scott, 2008)

4.2.2 Den institutionella teorins tre isomorfismer

Enligt den institutionella teorin formas ett företags redovisning av institutionella påtryckningar, som leder till en systematisk strukturell likhet hos företagen. En liknande indelning som de tre pelarna, utifrån vilka Scott förklarar grunden för en institution, har utarbetats av Powell och DiMaggio där de förklarar de yttre påtryckningarna som utgör grunden för en institution. Påtryckningarna kallas även den institutionella teorins isomorfismer och kan vara tvingande, mimetiska eller normativa och dessa kan i stor utsträckning forma ett företags redovisningsbeslut. Powell och DiMaggio (1991) reflekterar över vad det är som gör många organisationer så lika. Då företag försöker förändras händer det påfallande ofta att de paradoxalt nog istället blir allt mer lika varandra, i synnerhet då de verkar inom samma bransch. Genom den institutionella teorin kan en företagslednings agerande förklaras utifrån teorins tre perspektiv som synliggjorts nedan i figur 3. Den institutionella teorin är vanligt förekommande inom redovisningsforskning, vars syfte är att studera varför en organisation eller varför individer agerar och handlar på ett visst sätt.

Figur 3. Powell och DiMaggios tre isomorfismer.



(Källa: Nikander, 2021, baserad på Powell & DiMaggios, 1991)

4.2.2.1 Den tvingande isomorfismen

Den första av de tre isomorfismerna är den tvingande. Den tvingande isomorfismen utgörs av både formella och informella regler som påverkar organisationers agerande. Förutom formella regler påverkas organisationerna också av branschspecifika strukturer och det omgivande samhällets kulturella förväntningar (Hedlund, 2007). Ofta står den tvingande isomorfismen i förhållande till regler, standarder och lagar som organisationer är tvungna att följa. Många av de gällande juridiska omständigheterna formar organisationernas struktur och riktlinjer för beslutstagande. Den tvingande isomorfismen inbegriper även de krav och regler organisationer ställer på varandra och som de därför blir beroende av. Exempel på sådana är gruppsolidaritet eller ritualiserade kontroller, som organisationerna förväntas anpassa sig efter. Mindre företag eller företag som är i beroendeställning till större organisationer med stort inflytande, så som stora koncerner eller företag i monopolsituation, kan genom samarbetet tvingas agera enligt vissa hierarkiska modeller och regler som bestäms av organisationerna i maktposition. (Powell & DiMaggio, 1991)

4.2.2.2 Den mimetiska isomorfismen

Den andra isomorfismen är den mimetiska. En företagslednings agerande grundar sig inte endast på tvingande auktoriteter, utan Powell och DiMaggio (1991) menar att osäkerhet ofta kan leda till ett mimetiskt handlingssätt hos organisationer. När företagets mål är otydliga eller när omgivningen är osäker, har det visat sig att det finns en tendens till imiterande beteende hos företag. Det är vanligt förekommande att företag kopierar konkurrerande företags beslut i situationer då man vet att det konkurrerande företaget har en större legitimitet och är mera framgångsrikt. Detta gäller i synnerhet företag inom samma bransch. Företagsledningen kan också kopiera sitt eget agerande utifrån tidigare erfarenhet man har om beslut som visat sig vara lönsamma alternativt mindre lönsamma. Fördelen med att kopiera eget tidigare agerande eller att kopiera andras är att man på ett enkelt och kostnadseffektivt sätt kan komma fram till ett fungerande beslut, då man inte behöver lägga ner tid på att göra upp nya beräkningar och scenarier. I synnerhet då företaget står inför beslut med otydlig information kan detta vara ett alternativ. En annan orsak till ökad homogenitet är att det endast finns ett fåtal strukturella modeller för företag

att välja bland. Nya företag byggs också upp enligt tidigare ekonomiska strukturer och företagsledningar söker också aktivt efter färdiga modeller att bygga upp verksamheten på. Stora organisationer har även ofta bara några få konsultföretag de kan anlita, vilket också förstärker homogeniteten. (Powell & DiMaggio, 1991)

4.2.2.3 Den normativa isomorfismen

Den tredje isomorfismen är den normativa och den utgår från att företagsledningens beteende delvis grundar sig i de normer som finns i samhället, men också i företagets egen kultur. Yttre påtryckningar från samhället och påtryckningar som uppstår internt inom företaget, formar företagsledningens redovisningsbeslut till att bättre passa in i de rådande normerna. Företagsledningen strävar också efter att fatta beslut som viktiga intressenter anser och uppfattar som legitima. Den normativa isomorfismen har sin grund i professionaliseringen av organisationer. I professionalismen ingår två delar. Den första delen bottenar i att man till vissa tjänster inom företaget rekryterar personer med en viss typs utbildningsbakgrund. För ledningens ekonomi- och organisationsfunktion har de här yrkesgrupperna nästan uteslutande en akademisk bakgrund. Den andra delen uppstår då de anställda i organisationen dessutom ingår i nätverk i vilka liknande fall av problemlösning och nya idéer sprids, vilket i sin tur ytterligare förstärker den normativa isomorfismen. De som ingår i nätverken influerar varandra och börjar sedan agera enligt gemensamma tillvägagångssätt. Anledningen till att den normativa isomorfismen sprids i företag är likheterna i företagen. Det underlättar utbytet mellan företagen, underlättar möjligheterna att anställa personer med rätt kunskap och ändamålsenliga färdigheter, samt förbättrar möjligheterna för företagen att bli erkända som legitima och respektabla samarbetsparter i samhället. (Powell & DiMaggio, 1991)

4.3 Institutionell teori inom företagsekonomisk forskning

Inom redovisningsforskningen har institutionell teori tillämpats i allt högre grad för att förklara och urskilja inre och yttre förändringar i företagens ekonomiska förutsättningar (Järvenpää, 2009). Tsamenyi et al. (2006) har i sin forskning visat att lagstiftning och regelverk samt förändrade förutsättningar och organisationsstrukturer fått stort utrymme

inom forskningen. Utifrån ett institutionellt perspektiv betraktas en organisation och dess aktörer som inlindade i ett nät av idéer, värden, normer, regler, övertygelser och antaganden som tas för givna. Dessa element definierar hur omvärlden är och ska vara för att motsvara rådande värderingar (Barley & Tolbert, 1997).

I en studie av Granlund och Lukka (1998) var forskarna intresserade av att identifiera likheter inom internationell ekonomistyrning. Forskarna presenterade en referensram som förutom de institutionella perspektiven; de tvingade, mimetiska och normativa, också presenterar ett ekonomiskt perspektiv. Det ekonomiska perspektivet är ekonomiska påtryckningar som är förknippade med förändringar inom affärsverksamhet, teknologi, företagsstorlek och aktiemarknad, som påverkar konkurrens klimatet. Intensifierad globalisering av konkurrensmarknaden tvingar den globala ekonomistyrningen att bli allt mer homogen pga ökad betydelse av globala värdekedjor, utländska investeringar och internationella samarbetsbolag. Med hjälp av den institutionella teorin har forskarna analyserat de faktorer som globalt sett har haft inflytande på harmoniseringen av de ekonomistyrningsmetoder företagsledningar använder sig av. Sådana faktorer kan vara bl.a. produktions- och informationsteknik, konkurrenter, organisationsstrukturer och -processer, strategier, utbildning, fortbildning, administrativa och sociala kontroller, lagstiftning, regler, finansmarknaden, nationell kultur och organisationskulturer. Forskarna hävdar att det finns en tendens att företag inte strävar efter konkurrens fördelar, utan att institutionaliseringen snarare leder till en förbättring av den operativa effektiviteten än förbättrade strategiska ekonomistyrningsmetoder. Institutionaliseringen leder till att företag operativt anpassar sig och tar efter de konkurrenter som är effektivast, istället för att utveckla egna konkurrenskraftiga system. Forskningsresultatet påvisar att det finns en mängd institutionella påtryckningar som påverkar den globala harmoniseringen av redovisningsmetoder.

Tsamanyi et al. (2006) har utfört en fallstudie på ett stort spanskt företag i samband med att företaget förvärvades av en stor koncern. Syftet med undersökningen var att med hjälp av den institutionella teorin, teoretisera förändringarna i företagets redovisningssystem och finansiella informationssystem. I och med företagsförvärvet, infördes nya integrerade redovisningssystem och finansiella informationssystem i alla koncernens dotterbolag, med förhoppningen att dessa skulle stödja de organisatoriska förändringar som företagen

var tvungna att genomgå pga tvingande påtryckningar, såsom lagändringar gällande avreglering inom elförsörjningen.

Resultatet av studien visade att den institutionella miljön även samspelade med yttre marknadskrafter och interna maktrelationer inom organisationen, och att dessa hade en direkt eller indirekt påverkan på förändringarna av redovisningssystemen och de finansiella informationssystemen. I undersökningen kom forskarna fram till att tvingande eller regulativa faktorer från både den yttre omgivningen och från koncernledningen hade stort inflytande på hur förändringen drevs igenom i organisationen. Som ett resultat av de tvingande och regulativa förändringarna anammades liknande organisationsstrukturer då nya affärsområden skapades. Forskarna kunde konstatera att detta överensstämmer med den institutionella teorins tvingande isomorfism. Den normativa isomorfismen visade sig ha inverkan på förändringen av de finansiella informationssystemen, där professionella informationsteknologiska grupperns påverkan inom organisationen var av stor betydelse. Detta resulterade i att informationssystemen blev lika i samtliga dotterbolag. (Tsamenyi et al., 2006)

Syftet med Järvenpääs studie (2009) var att teoretisera Scotts institutionella pelare ur ett redovisningsperspektiv. Den komparativa analysen i studien bidrar till ökad förståelse för hur förändringar inom redovisningens operativa funktion påverkas av institutionalisering. Studien tar fasta på förändring (eng. change) och varaktigheten (eng. stability) inom redovisningsfunktioner. Vidare visar studien hur trycket för förändring eller varaktighet inom redovisningsfunktionen skapas inom företaget, hur aktörerna i organisationen uppfattar och ger mening åt redovisningsfunktionen och hur redovisningsfunktionen är institutionellt inbäddad, dvs hur den genomsyrar hela företaget. De institutionella pelarna inom ekonomistyrning utforskas i två fallstudier genom att kombinera konkurrensrättsliga krafter med de regulativa, normativa och kultur-kognitiva element, som utgör de tre pelarna. Studien kom fram till att varje element för sig är viktigt, men de kan också forma kombinationer med varandra. De fungerar dock genom tydliga mekanismer och processer, som kan ses som en organisatorisk legitimitet. Den organisatoriska legitimiteten för redovisningsfunktionen kan tillhandahålla en förklaring för såväl förändring som stabilitet för redovisningen. (Järvenpää, 2009)

Syftet med studien var inte att ta reda på hur redovisningssystem har förändrats, utan studien fokuserar istället på de institutionella grundelementen bakom förändringen. Järvenpää menar att de tre institutionella pelarna ur ett redovisningsperspektiv kan fördjupa och berika redovisningsforskningen genom att ge en teoretisk bas för vidare analys. Via de institutionella elementen kan man identifiera faktorer som påverkar förändring respektive stabilitet i företagets ekonomistyrning. (Järvenpää, 2009)

I en studie gjord av Nurunnabi (2015) konstateras att flera stora stater vars ekonomi är under förändring och utveckling, såsom Bangladesh, Brasilien, Kina, Indien och Ryssland arbetar för införandet av IFRS för att på så sätt kunna integrera den nationella ekonomin med den globala kapitalmarknaden. I studien som gällde Bangladesh visade det sig att endast låga nivåer av institutionaliseringens element; de tvingande, mimetiska och normativa isomorfismerna, kunde identifieras inom organisationernas redovisning. Man kom fram till att i synnerhet landets lokala politiska institutioner visade sig förhindra mimetiskt tillvägagångssätt, vilket ytterligare förstärktes av en kultur och tradition av att rikta anklagelser mot andra, och otydliga juridiska aspekter. Alla de här faktorerna utgjorde hinder för implementeringen av IFRS och därmed även en tröskel för att samspela med den globala kapitalmarknaden. (Nurunnabi, 2015)

4.4 Sammanfattning

Genom den institutionella teorin och dess tre pelare och isomorfismer, kan man förklara företagsledningens beslutsfattande och antagande gällande företagets framtidsprognoser och därmed även nedskrivningsprövningarna av goodwill. Med hjälp av den institutionella teorin går det tydligt att se hur samhället styr företagen och gör dem mera lika varandra.

Kapitlet inleddes med att ge läsaren en teoretisk bakgrund, definitioner av begreppet institution och en kort presentation av den tidiga institutionella teorin. Sedan presenterades den nya institutionella teorin, samt två teoretiska modellerna som är relevanta för avhandlingen. Den första modellen var Scotts modell där de institutionella påtryckningarna är indelade i tre pelare, den regulativa, normativa och kultur-kognitiva

pelaren. Den andra modellen som presenterades var den institutionella teorins tre isomorfismer, som också är en del av de tre pelarna. De tre isomorfismerna är den tvingande, den mimetiska och den normativa.

I den sista delen av kapitlet presenterades tidigare redovisningsforskning där den institutionella teorin har tillämpats. Forskarna har bl.a. varit intresserade av att med hjälp av de tre isomorfismerna identifiera likheter inom internationell ekonomistyrning (Granlund & Lukka, 1998), teoretisera förändringar i redovisningssystem och finansiella informationssystem (Tsamenyi et al., 2006), samt med hjälp av de tre pelarna visa hur trycket för förändring och varaktighet inom redovisningsfunktioner påverkas av institutionaliseringen (Järvenpää, 2009). Slutligen fick läsaren ta del av en studie som till skillnad från de övriga, endast identifierar låga nivåer av de tvingande, mimetiska och normativa isomorfismerna. (Nurunnabi, 2015) Studien visar att utvecklingsländer vars ekonomi är under stor förändring och som har starka lokala politiska och kulturella institutioner utgör ett hinder för mimetiskt handlande. Dessa element utgjorde hinder för implementeringen av IFRS och försvårade därmed samspelet med den globala kapitalmarknaden.

I följande kapitel kommer undersökningens forskningsmetod och praktiska utförande att presenteras.

5 FORSKNINGSMETOD

I detta kapitel presenteras datainsamlingsmetoden för avhandlingen. I 5.1 diskuteras vetenskapliga forskningsmetoder i allmänhet och i 5.2 redogörs valet av forskningsmetod för avhandlingen. I 5.2.1 presenteras semistrukturerade intervjuer som datainsamlingsmetod och avhandlingens intervjuguider. Vidare ger kapitlet en överblick över undersökningens praktiska genomförande under datainsamlings- och analyskedet och en presentation av valet av respondenter i 5.3 och 5.4. Slutligen i 5.5 diskuteras begreppen reliabilitet och validitet inom kvalitativ forskning och hur dessa har beaktats i avhandlingen. Kapitlet avslutas med en kort sammanfattning i 5.6.

5.1 Vetenskapliga forskningsmetoder

Det två huvudsakliga forskningsmetoderna inom vetenskaplig forskning är kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod. Den kvantitativa forskningsmetoden kännetecknas av en större mängd data som bearbetas med statistiska metoder. Urvalet görs slumpmässigt för att på det sättet vara representativt för en större målpopulation. Enligt kvantitativ forskningsmetod utgår forskarna från förutbestämda hypoteser som beroende på forskningsresultatet antingen godkänns eller förkastas. Detta angreppssätt kallas för deduktivt. När det gäller denna ansats saknas underliggande mönster och tendenser och deduktionen förklarar inte någonting utan endast fastslår hypoteser. Därför kan den deduktiva forskningsansatsen anses vara platt och intetsägande (Alvesson & Skoldberg, 2017). Den kvalitativa forskningsmetoden har vuxit fram som en alternativ metod till den kvantitativa och är delvis ett resultat av den kritik som riktats mot den kvantitativa metoden (Ahrne & Svensson, 2015). En kvalitativ forskningsmetod används ofta inom beteendevetenskap, där man t.ex. vill ta reda på orsak och bakgrund till olika fenomen eller upptäcka samband. Detta sätt att forska kallas för ett induktivt angreppssätt. En induktiv ansats utgår, till skillnad från den deduktiva, från ett flertal enskilda fall och antar att det samband som observerats också är generellt giltigt. Som ett mellanting mellan deduktionen och induktionen finns abduktion. Metoden har drag av både den deduktiva och induktiva ansatsen. Genom tidigare teori och en viss förståelse försöker man genom

en abduktiv ansats få fram empiriska data som bidrar med ny kunskap, alternativt stöder tidigare kunskap (Alvesson & Sköldberg, 2017).

5.2 Val av forskningsmetod

Genom en kvalitativ forskning vill man hitta förklaringar inom forskningsområdet. Enligt Eriksson-Zetterquist och Ahrne (2015) är intervjuer centrala för en stor mängd samhällsvetenskaplig forskning och den vanligaste datainsamlingsmetoden i kvalitativ forskning. Eriksson-Zetterquist och Ahrne (2015) poängterar också att det är viktigt att sträva efter neutralitet och objektivitet vid en intervju. Det är även viktigt att den nya kunskapen är sann och relevant för studien. När man samlar in data till en kvalitativ undersökning handlar det ofta om att samla in kunskap om samhället genom att samla in sinnesdata av något slag (Kothari, 2014). Den kvalitativa forskningsmetoden går ut på att skapa en djupare förståelse av ett fenomen och strävar efter att undersöka orsaken till attityder, åsikter och beteenden. Den lämpar sig bäst när forskaren söker svar på frågor som varför och hur. Genom intervjuer vill man skapa förståelse för sociala förhållanden, men även en särskild individs tankar och åsikter kan vara av intresse (Ahrne & Svensson, 2015; Eriksson-Zetterquist & Ahrne, 2015). För att få relevant kunskap är det viktigt att använda sig av den forskningsmetod som lämpar sig bäst för undersökningen (Kothari, 2014). För att på bästa sätt kunna besvara forskningsfrågorna i denna studie har en kvalitativ forskningsmetod valts.

Denna avhandling söker svar på hur börsnoterade bolag inom livsmedels- och dryckesbranschen värderar sin goodwill och hur de antaganden som görs i samband med de årliga nedskrivningsprövningarna av goodwill motiveras i och med det utrymme för subjektiva bedömningar som IFRS 3 medför. Baserat på det teoretiska ramverket som presenteras i den teoretiska delen i kapitel två, tre och fyra har det kartlagts vad som redan besvarats inom ämnet men också vilka frågor som fortsättningsvis är obesvarade. Jag har valt finländska börsnoterade bolag inom livsmedels- och dryckesbranschen som har goodwill på sin balansräkning. För att få svar på forskningsfrågorna valde jag att göra semistrukturerade expertintervjuer med personer från respektive företag med erfarenhet inom ämnet. Syftet med intervjuerna är att samla in empiriskt data som beskriver hur

företagen värderar sin goodwillpost i samband med de årliga nedskrivningsprövningarna. Vidare vill jag få svar på hur företagen motiverar sina antaganden gällande bl.a. tidsperiod, tillväxttakt och diskonteringsränta och vad dessa antaganden grundar sig på. Tanken var att också göra en innehållsanalys av de valda företagens bokslut för att få information om hur dessa bolag redovisat sin goodwill. Detta visade sig dock inte vara möjligt, eftersom respondenterna önskade hålla företagen anonyma. Genom att intervjua experter inom ämnet hoppas jag kunna besvara avhandlingens forskningsfrågor.

5.2.1 Semistrukturerade intervjuer

Något som kännetecknar den kvalitativa forskningsmetoden är att den är betydligt mindre strukturerad jämfört med den kvantitativa. I denna studie kommer semistrukturerade intervjuer fungera som huvudsaklig datainsamlingsmetod. Den semistrukturerade intervjun bygger på öppna specifika frågeställningar, snarare än ja- och nej-frågor som kunde tillämpas vid en numerisk forskning (Bryman & Bell, 2011). Det finns tre signifikanta kännetecken för en semistrukturerad intervju. Den semistrukturerade intervjun är i första hand öppen, där respondenterna uppmanas att fritt svara på frågorna, samt uppmanas att utvidga sina svar för att beskriva fenomenet på djupet. Förhoppningen med en semistrukturerad intervjumetod är att kunna samla in data som baserar sig på en längre förklaring om hur ett fenomen fungerar.

Ett annat kännetecken är att frågeformuläret inte är helt och hållet specificerat, utan istället kan formas efter kontexten och den fortlöpande diskussionen mellan forskaren och intervjuobjektet. Den semistrukturerade intervjun kännetecknas slutligen av att vara mer av en dubbelriktad diskussion snarare än en ensidig frågeställning (Yin, 2016). För att kunna besvara avhandlingens forskningsfrågor är det viktigt att intervjun är en öppen dialog där respondenten har möjlighet att uttrycka sig fritt och öppet för att på detta sätt kunna samla in tillräckligt detaljerade data för studien. I en semistrukturerad intervju är det också viktigt att frågorna inte är formulerade på ett ledande eller antagande sätt, utan att respondenten uppmanas till att svara på frågorna med egna formuleringar (Yin, 2016).

Intervjufrågorna har formulerats på basen av både tidigare forskningsresultat kring ämnet, samt på basen av teorier som presenterats i teoridelen. Frågorna i intervjuguiden är indelade i tre delar. I den första delen ombeds respondenten kort berätta om sina huvudsakliga arbetsuppgifter och ansvarsområden, och om företaget de arbetar på. I den andra delen fokuserar frågorna på hur företagen värderar sin goodwill i samband med den årliga nedskrivningsprövningen. Den tredje delen av intervjuguiden behandlar IAS 36- och IFRS 3-standarderna och respondenternas synpunkter på dessa. Avsikten är att under intervjuens gång leda samtalet så, att det erhållna datamaterialet ska ge så tydliga svar som möjligt på avhandlingens forskningsfrågor. Intervjuguiden är semistrukturerad och ger på så sätt utrymme och möjlighet till att vidareutveckla frågorna under intervjuens gång samt styra eller fördjupa diskussionen med hjälp av följdfrågor.

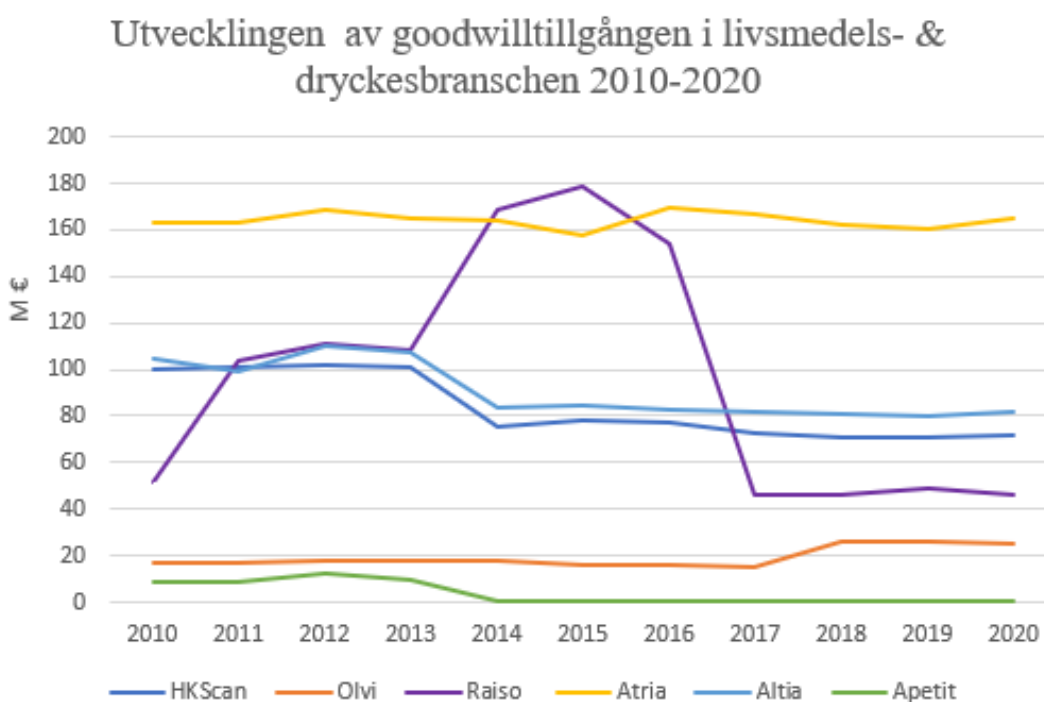
5.3 Undersökningens praktiska utförande och presentation av respondenterna

Den empiriska datainsamlingen påbörjades med en revisorsintervju, då en erfaren CGR-revisor som arbetar på ett av de så kallade Big Four-företagen intervjuades. Under intervjun användes en intervjuguide med semistrukturerade frågor (bilaga 1). Intervjun gjordes för att få insikt i vilken problematik som finns i samband med de regelverk som styr goodwillredovisningen och för att få ett revisorsperspektiv som bakgrund till företagsstudien. Intervjusvaren användes också delvis som grund för att utforma relevanta och intressanta frågor till intervjuguiden för företagsintervjuerna. Revisorsintervjun genomfördes i början av arbetsprocessen 10.2.2020 och tog ca 45 minuter i anspråk.

Som fokus för avhandlingens undersökning valdes finländska börsnoterade bolag inom livsmedels- och dryckesbranschen. Livsmedels- och dryckesindustrin är den fjärde största industrisektorn i Finland efter teknologi-, skogs- och kemiindustrin (YTN). På Helsingforsbörsen finns sex stycken börsnoterade bolag som är verksamma inom branschen. Livsmedels- och dryckesbranschen är även en bransch där det sker en stor mängd företagsköp (Mauno, 2020), vilket är en förutsättning för att goodwill ska uppstå på företagens balansräkningar. I Tabell 1 på följande sida (sida 38), har goodwillutvecklingen under åren 2010–2020 i de börsnoterade företagen i livsmedels- och dryckesbranschen i Finland åskådliggjorts i ett linjediagram. Diagrammet visar stora

skillnader i mängden goodwill mellan företagen och också att mängden goodwill har fluktuerat kraftigt i vissa företag. De senaste tre åren är mängden goodwill nästintill oförändrad i samtliga företag. Då det gäller den massiva nedgången i goodwill i Raisio i 2017 års bokslut beror den på en försäljning av en del av verksamheten.

Tabell 1: Utvecklingen av goodwilltillgången i livsmedels- och dryckesbranschen under åren 2010–2020



(Källa: Nikander, 2021, på basis av respektive företags bokslutuppgifter)

Respondenterna för företagsintervjuerna i denna studie är personer som är insatta i företagets goodwillredovisning och i genomförandet av de årliga nedskrivningsprövningarna och på så sätt besitter information som kan bidra till svar på avhandlingens forskningsfrågor. Alla sex företag kontaktades via e-post samt via Linkedins meddelandetjänst. Av dessa sex företag valde tre stycken att ställa upp på en expertintervju. Två företag meddelade att de på grund av otillräckliga resurser och tidsbrist inte har möjlighet att ställa upp, medan ett företag inte alls svarade på förfrågan. En kort presentation av avhandlingens syfte samt intervjufrågorna skickades till företagen och företagen valde själva ut en person som de tyckte lämpade sig bäst att svara på

frågorna. På grund av rådande omständigheter med Coronaviruspandemin var jag och respondenterna överens om att det var säkrast att utföra intervjuerna per telefon. Intervjuerna genomfördes under tiden 17.12.2020 - 22.1.2021 och tog mellan 60 och 90 minuter i anspråk. Intervjuerna bandades och transkriberades i sin helhet. Samtliga intervjuer genomfördes på finska och svaren har senare översatts till svenska, före intervjusvaren kodats och analyserats.

Samtliga respondenter har bitt om att få vara anonyma och har varit tydliga med att den information de uppgett varken direkt eller indirekt kan kopplas till företagen i fråga. Detta eftersom intervjufrågorna går djupare in på företagets praxis kring nedskrivningsprövningarna än vad som framkommer i företagets bokslut. Nedan en kort presentation av respondenterna.

Respondent A: Director, Financial Control

Den första personen som intervjuats för avhandlingen har arbetat på företaget i fråga i sex till sju år och arbetar med koncernens finansiella ledarskapsuppgifter. Till personens huvudsakliga arbetsuppgifter och ansvarsområde hör koncernkonsultering och IFRS-rapportering, uppgörande av bokslut och delårsrapporter, finansiella rapporter till ledningen och sammanställning av företagets bokslutsprocesser samt sammanställning av koncernens bokslutsrapporter från olika geografiska verksamhetsområden.

Respondent B: Ekonomichef

Den andra personen som intervjuats för avhandlingen har arbetat på företaget i fråga i över 20 år och har jobbat som ekonomichef i tre år. Personen leder koncernens ekonomiförvaltning med dess löpande bokföringsuppgifter och ansvarar för uppgörande av bokslut och delårsrapporter samt IFRS-rapportering.

Respondent C: Group Controller

Den tredje personen har arbetat som Group Controller i två år. Till personens huvudsakliga arbetsuppgifter hör koncernredovisning dvs. sammanställning av koncernens bokslutsrapporter från olika geografiska verksamhetsområden, sakkunniguppgifter, IFRS-rapportering, prognostisering och budgetering samt rapportering till ledningen.

5.4 Analys av intervjumaterialet

Analysen av datamaterialet har gjorts i flera steg. Intervjuerna har inledningsvis spelats in och sedan transkriberats. Transkriberingen gjordes samma eller följande dag efter att intervjun utförts, för att jag fortfarande skulle ha intervjun i färskt minne. Att bända in intervjuerna är enligt Eriksson-Zetterquist och Ahrne (2015) ett bättre sätt för forskaren att under intervjun koncentrera sig på respondenternas svar, än att bara anteckna svaren under intervjuens gång. Inspelningen ger forskaren en möjlighet att gå igenom materialet flera gånger och då eventuellt upptäcka nya aspekter i respondenternas svar. På så sätt kan man undvika misstolkningar under intervjuens gång (Ahrne & Svensson, 2016; Bryman & Bell, 2011).

Kvalitativa datamaterial kan ofta vara brokiga och svåröverskådliga och därför är det viktigt att sortera och koda det insamlade materialet. Rennstam och Wästerfors (2015) konstaterar vidare att det är viktigt att redan under själva datainsamlingen försöka säkerställa en viss struktur. I denna undersökning gjordes detta genom att dela in intervjufrågorna i tre huvudsakliga grupper. Efter transkriberingen är det viktigt att materialet sorteras. Genom sorteringen kan forskaren få en tydligare överblick av det insamlade datat och på så sätt kan det förbättra analysen (Bryman & Bell, 2011). När jag hade transkriberat alla intervjuer började jag med att göra en allmän överblick av datamaterialet, då jag streckade under viktiga delar och på så sätt kunde få en bild av respondenternas inställning och svar till frågorna.

Ett sätt att sortera data är kodning. Kodning delas generellt in i tre delar; öppen, axial och selektiv kodning (Bryman & Bell, 2011). Öppen kodning går ut på att bryta ner, granska, jämföra och kategorisera datainsamlingen och ger således varje händelse eller fenomen en egen kod som klargör dess innebörd. Genom en öppen kodning har forskaren en möjlighet att göra en djupare tolkning av det insamlade materialet och på så sätt undvika förutfattade meningar om datamaterialet. Den axiala kodningen tar det steget längre och går ut på att forskaren skapar nya kopplingar mellan de olika kategorierna. Då kopplas det kodade materialet till olika kontexter och sammanhang. Inom selektiv kodningen identifieras en huvudkategori, som de övriga kategorierna integreras i. Man kan på det sättet se mönster i det insamlade datamaterialet. (Bryman & Bell, 2011)

Mitt angreppssätt i studien är abduktivt, då jag tagit del av tidigare forskning och på så sätt skapat mig en förförståelse för undersökningsområdet. När datamaterialet för undersökningen analyserades och kodades hade jag tidigare forskning och teorier i åtanke, vilket även inverkade på kodningen av materialet. Under undersökningsprocessens gång strävade jag efter att utvidga kunskapen och förståelsen inom undersökningsområdet. Detta görs genom att koppla samman teori och empiri, och utgående från detta dra slutsatser.

5.5 Reliabilitet och validitet

Reliabiliteten hänför sig till forskningsresultatens konsistens och tillförlighet, och rör frågan om huruvida forskningsresultatet kan ha påverkats av tillfälliga eller slumpmässiga företeelser (Kvale & Brinkmann, 2017). Reliabiliteten förutsätter även att resultatet för studien skulle bli det samma ifall undersökningen skulle genomföras flera gånger om, förutsatt att fenomenet inte ändrat form. På det sättet vill man försäkra sig om att undersökningen saknar slumpmässigt inflytande (Bryman & Bell, 2011). För att öka reliabiliteten i denna studie är intervjuobjekten personer som kan anses vara experter och därmed kunna tillföra tillförlitlig och innehållsrik information, då de har både stor erfarenhet och kunskap inom ämnet.

Validitet är ett mått på om undersökningen verkligen mäter det som den är avsedd att mäta. För att en studie ska anses vara giltig, dvs. ha en hög validitet, ska datamaterialet tolkas på ett korrekt sätt och man ska kunna dra slutsatser som återspeglar den verklighet som studeras (Bryman & Bell, 2011; Kvale & Brinkmann, 2017). Eftersom intervjumetoden som använts i denna studie är semistrukturerad, minskar risken för missförstånd och eventuella oklarheter kan klargöras med hjälp av följdfrågor.

Ett vanligt förekommande problem inom kvalitativ forskning är bristande representativitet. Eftersom kvalitativ forskning baseras på ett relativt litet urval ger det insamlade datamaterialet sällan information om en större population, utan hänför sig vanligtvis enbart till de individer som deltagit i undersökningen. Den statistiska slumpmässigheten saknas i kvalitativ forskning och växelverkan mellan respondent och

forskare kan komma att påverka representativiteten (Seymour, 1992). Trost (2005) menar dock att man vid insamlande av kvalitativa data inte är intresserad av representativitet och objektiva bedömningar. Trost (2005) menar vidare att det är just de subjektiva åsikterna som ger den kvalitativa forskningen mervärde och att begreppen reliabilitet och validitet endast lämpar sig för undersökningar som mäter och anger exakta värden.

Vikten av reliabilitet och validitet härstammar från kvantitativa forskningsmetoder. I den kvalitativa forskningen tar man istället ofta fasta på andra kriterier som anses mera lämpliga. Guba och Lincoln (1994) i Bryman och Bell (2011) lyfter fram kriterier som trovärdighet och äkthet. Trovärdigheten kan delas in i fyra kriterier: tillförlitlighet, pålitlighet, överförbarhet, och möjligheten att styrka och konfirmera. Tillförlitligheten tar fasta på hur trovärdigt resultatet är och stärks t.ex. genom att respondenterna får ta del av resultatet och bekräfta att forskaren uppfattat och tolkat svaren i enlighet med respondenternas uppfattning. Pålitlighetskriteriet tar fasta på att granska undersökningsprocessen och genom att noga redovisa för samtliga steg i undersökningsprocessen, kan andra forskare avgöra kvaliteten på undersökningens resultat. Kvalitativ forskning fokuserar i första hand på det unika, men genom att noggrant redogöra för detaljerna i en undersökning, kan andra bedöma resultatets överförbarhet. Det sista delkriteriet för trovärdigheten är möjligheten att styrka och konfirmera och utgår från att forskarens personliga åsikter inte påverkar resultatet. Då man använder sig av äkthet som kriterium mäter man huruvida undersökningen ger en tillräckligt rättvis bild av det som undersökts. Forskaren ska sträva efter att skapa en djupare förståelse för situationen och miljön. (Bryman & Bell, 2011)

5.6 Sammanfattning

Det femte kapitlet inleddes med en allmän metoddiskussion. Diskussionen fokuserar på för avhandlingen aktuella undersökningsmetoder. Vidare beskrivs valet av undersökningsmetod, val och presentation av respondenter, intervjuguider samt en presentation av undersökningens praktiska genomförande. Kapitlet avslutas med en diskussion om validitets- och reliabilitetsbegreppen inom kvalitativ forskning. I följande kapitel presenteras undersökningens empiriska resultat.

6 PRESENTATION AV RESULTATET

I detta kapitel presenteras det empiriska resultatet. I 6.1 redogörs för resultatet från revisorsintervjun. Intervjun fokuserar på utmaningar och frågeställningar i samband med granskning av goodwillnedskrivningar, samt på de rådande regelverken som styr goodwillredovisningen. I revisorsintervjun användes en egen intervjuguide (bilaga 1). I intervjuguiden (bilaga 2) som användes under företagsintervjuerna är frågorna indelade i tre huvudsakliga grupper. Intervjuerna inleddes med en respondentpresentation samt deras arbetsuppgifter och ansvarsområden inom respektive företag.

I den första delen av intervjuerna 6.2 ser man på företagets huvudsakliga verksamhet, samt hur respondenterna anser att verksamhetsomgivningen och livsmedels- och dryckesbranschen ser ut. I den andra delen 6.3 är frågorna relaterade till företagets nedskrivningsprövningar och värderingsprocess, hur företaget utför sin nedskrivningsprövning i praktiken och hur de motiverar sina antaganden gällande nedskrivningsprövningen i och med det utrymme för subjektiva bedömningar som IAS 36- och IFRS 3-standarderna medför. Här presenteras också vilka hjälpmedel som företagen använder vid utförandet av nedskrivningsprövningen. I 6.4 redogörs för hur företagen beräknar återvinningsvärdet, diskonteringsräntan och framtida kassaflöden samt hur företagsledningens antaganden gällande dessa motiveras. I den fjärde delen 6.5 ligger fokus på IAS 36 och IFRS 3 som reglerande standarder för nedskrivningsprövningar av goodwill i börsnoterade bolag. I den här delen av intervjun ligger fokus på att skapa sig en bild av respondenternas syn på och inställning till det rådande regelverket. Med hjälp av intervjufrågorna hoppas jag även kunna se om det skett en så kallad institutionalisering av värderingen av goodwill inom företagen efter att standarderna införts. För att öka undersökningens reliabilitet ingår citat av samtliga respondenter. Kapitlet avslutas med en sammanfattning i 6.6.

6.1 Resultat av revisorsintervjun

Den empiriska datainsamlingen började med att intervjua en CGR-revisor, för att skapa mig en bild av goodwillredovisningen och eventuella svårigheter eller brister i

regelverken från ett revisorsperspektiv. Detta är av intresse, eftersom revisorerna ofta har en betydande roll i företagens goodwillnedskrivningsprövningar. Av intresse låg först och främst vilka aktuella problem som revisorn anser att det finns med redovisningen av goodwill.

Respondenten ansåg att problemet med goodwillredovisningen främst är den subjektivitet som regelverket tillåter, och detta ansåg hen gälla både FAS- och IFRS-regelverket. Respondenten ansåg att man kunde jobba med tydligheten och förklarade vidare att allt som är subjektivt i regelverken och lagstiftningen inbjuder till nån slags diskussion. Dessa diskussioner är ibland relativt utmanande för en revisor, eftersom man inte har några tydliga regler eller lagar att stödja sina argument på. I intervjun kom det fram att det även kan vara svårt för en revisor att ifrågasätta nedskrivningsprövningar i stora bolag där de har resurser att ta fram analyser och beräkningar som ser väldigt bra och rimliga ut. Om företagsledningen ifråga skulle ligga lite högt i några antaganden, så kan det vara svårt att som revisor ifrågasätta det.

Det är att ställa det mot varandra, vad som ska vara lätt att göra och vad som ska vara rätt och sedan ska man ju inse att det här med teori och praktik, det är ganska stor skillnad. Man kan teoretiskt bygga upp ett jättefint regelverk, men sen ska man förstå att företagen vill göra det så enkelt som möjligt för sig. Ibland vill man också "pusha på" gränserna lite grann för att uppnå ett visst resultat, så regelverken får inte vara för flexibla och det måste också vara ganska tydligt hur det ska vara. Så länge det ges allt för mycket möjligheter så kommer dessa förstås utnyttjas och även om man som revisor skulle tycka att det är bättre om ni gick den här vägen, så är det lättare att få stöd för sin hållning om man har ett bra skrivet regelverk.

Det är ju som sagt en subjektiv bedömning och som revisor är det, det första året väldigt svårt att ifrågasätta, om det inte är några tekniska fel eller att man använt helt orimliga antaganden eller någonting sånt. En duktig person plockar ihop en sån här så det ser riktigt bra ut, använder rätt diskonteringsränta, och även om den kanske ligger lite högt i några antaganden, men inte så att det sticker i ögonen. Det är först efter att det gått ett tag som man ser att det här håller inte.

Respondenten tillfrågades hur ett idealiskt sätt att redovisa goodwill enligt hen skulle se ut för att på bästa sätt undvika risken för eventuell resultatmanipulering eller opportunistiska bedömningar, och för att underlätta granskningen av tillgången. Det var här också av intresse att få veta revisorns åsikter kring nedskrivningar av goodwill i jämförelse med avskrivningar. Respondenten svarade följande:

Jag tycker att man skulle kunna ha någon form av avskrivning, nedskrivning blir det ju sen ändå om det går mindre bra än det räknas med och då blir det där hoppet mindre, när man måste skriva ner, när konjunkturen vänder eller när teknikskiftet sker.

Ju längre någonting går ifrån ett förvärv så blir det ju också jättemycket svårare att bedöma den kassagenererande enheten. Den finns ju inte längre, den har blivit del av någonting annat och gått upp i någonting tredje, i stora organisationer. Hur ska man kunna avgöra hur den kassagenererande enheten står upp mot den goodwill som finns kvar. Ju längre det går, desto svårare blir det, det blir väldigt teoretiskt. Så jag skulle nog säga att jag förespråkar en avskrivning över tiden och sen så måste man ju ändå testa den klumpen som finns med jämna mellanrum för att se om den håller.

Som nämnts tidigare i avhandlingen anses goodwill vara en riskfylld tillgång som tenderar att bli uppblåst och som kan vara svår att värdera. Enligt respondenten kan orsaken till att ett företag tvingas skriva ner sin goodwill variera beroende på vad företaget förvärvat. Respondenten förklarar vidare att det ofta kan bero på teknikskiften där t.ex. tekniken tar en annan väg än vad ett företag valt att satsa på, felbedömningar vid köpet eller att företaget helt enkelt inte når den lönsamheten eller de synergieffekter som man tänkt sig. En annan orsak till nedskrivning kan vara förändringar i lagstiftningen som ändrar förutsättningarna för en viss bransch eller verksamhet.

IFRS-regelverket har kritiserats för att vara komplicerat och kostsamt att tillämpa. De subjektiva bedömningarna som krävs i och med nedskrivningsprövningarna är omfattande och medför stor osäkerhet som leder till att många företag måste anlita konsult hjälp.

[...] men känner man att här var det en miss att köpa det där företaget eller att själva affärsidén inte håller längre så måste man ju fundera på nedskrivning och då blir det ju att räkna på det på något sätt. Då är det ju någon form av kassaflödes-tanke som skulle vara det optimala underlaget förstås. De är ju inte heller helt lätta att producera så där är det ju samma impairment test som i ett IFRS bokslut och det är inte alla som kan producera att sådant underlag.

Respondenter lyfte fram att företag oftast vet orsaken till att de betalat ett överpris vid ett företagsförvärv, men allokeringen av värde är svårt. Företag tenderar att vilja redovisa vissa värden felaktigt som goodwill-tillgång.

Ofta vet ju företaget varför man betalat mera för företaget än det bokförda värdet och vet ofta vad man är ute efter, men ibland säger man att det är kunskap, kundgrupper osv. Det är ju ingenting som vi får ta upp i balansen och inte heller någonting som vi får upparbeta själva och sätta i balansen, utan det man satsar på, kundgrupper eller på personalen, det är kostnader och finns inte i balansräkningen, men det är ju ändå av ett värde för någon som köper, men det är ju ganska flyktigt. Tappar man sedan personalen i det förvärvade företaget, så är det kanske en orsak till nedskrivning av goodwill.

Respondenten förklarade att man i stora revisionsbolag som inom Big 4-byråer ofta tar in experter, då det är frågan om stora revisioner. Experterna kommer in och granskar endast goodwillposten och nedskrivningsprövningarna. Respondenten låter ändå förstå att hen anser att revisorer generellt sett är ganska duktiga på granskningen av goodwill och att det kontinuerligt ordnas kurser och fortbildningar inom ämnet och att det är ungefär samma modeller som återkommande används.

6.2 Respondenternas syn på livsmedels- och dryckesbranschen och dess omgivning

De tre företag som deltagit i undersökningen har sin huvudsakliga verksamhet inom livsmedels- och dryckesindustrin. Det senaste året har varit exceptionellt och Coronaviruspandemin har naturligtvis haft en stor inverkan på livsmedels- och dryckesindustrin, men alla respondenter är av den åsikten att verksamhetsomgivningen och branschen redan under en längre tid varit under förändring och att branschen till stor del påverkas av rådande trender i samhället. Under senare tid har det varit populärt att äta mera vegetariskt och dra ner på köttkonsumtionen, men den pågående hälsotrenden i samhället avspeglas i största allmänhet i att konsumenter vill äta och dricka nyttigare. Marknaden är i konstant förändring och det är viktigt att se till att utbudet motsvarar efterfrågan och hela tiden vara lyhörd för vad konsumenterna efterfrågar. Samtliga respondenter är ändå överens om att verksamhetsomgivningen ser positiv ut. Människor kommer alltid att behöva äta och dricka och av den anledningen anser respondenterna att det är tacksamt att verka i en den här branschen.

6.3 Värderingsprocessen

Respondenterna ombads inledningsvis berätta om värderingsprocessen då det kommer till nedskrivningsprövningen av goodwill och här lyfta upp de viktigaste aspekterna och stadierna i processen. Förutom detta är det också av intresse att ta reda på hur värderingsprocessen förändrats över tid. Respondent A förklarar att hela standarden har sin utgångspunkt i att bestämma och avgränsa företagets kassagenererande enheter. Samtliga företag som ingår i undersökningen har delat in sina kassagenererande enheter på samma sätt, dvs. efter sina geografiska marknadsområden. Denna indelning görs eftersom dessa kan ses fungera som självständiga enheter som företagsledningen följer upp. Det är också på den nivån som den interna rapporteringen till företagsledningen sker, vilket är i enlighet med standarden. Respondent C poängterar att fabrikerna i olika länder i princip fungerar som lokala enheter med sina lokala varumärken, även om de ägs av ett finländskt bolag.

I stora drag går nedskrivningsprocessen till på följande sätt. Efter att de kassagenererande enheterna bestämts, förklarar respondent A att företaget räknar ut nyttjandevärdet för samtliga kassagenererande enheter, dvs. det framtida kassaflödet för varje kassagenererande enhet. Dessa beräknas enligt förutbestämda uppskattningar och diskonteras sedan med marknadsområdesspecifika diskonteringsräntor. Det diskonterade kassaflödet jämförs sedan med hela segmentets nettotillgångar och visar det sig då att det diskonterade kassaflödet är lägre än nettotillgångarna, måste företaget göra en nedskrivning. Respondent A förklarar vidare, att om man är tvungen att göra en nedskrivning börjar man med att skriva ner från balansräkningens immateriella tillgångar. Om goodwill och övriga immateriella tillgångar redan är nedskrivna, är man tvungen att skriva ner någon tillgång längre ner på balansräkningen.

Respondent B berättar att de utför sin nedskrivningsprövning av goodwill en gång i året, oftast i november. Ifall det finns orsak att misstänka att posten kan ha minskat i värde, kan nedskrivningsprövningen göras oftare, men respondenten menar att detta inte är aktuellt i nuläget. Inom företaget har man redan under flera års tid använt sig av en färdig beräkningsmodell för verkligt värde då man räknar ut återvinningsvärdet. Till grund för modellen ligger företagsledningens framtidsprognos, som i sin tur utgår från budgeten och den uppskattade tillväxttakten. Modellen inbegriper också diskonteringsräntorna,

som räknas ut med hjälp av den genomsnittliga kapitalkostnaden, och som sedan tillämpas på valutan i den kassagenererande enhet som goodwillen avser.

Respondent C förklarar att företaget i fråga har kommit överens med sina revisorer om att utföra sina nedskrivningsprövningar lite tidigare under räkenskapsperioden och därför görs dessa redan tidigare under hösten. Hela processen börjar med att företaget årligen gör ett så kallat "visionsvarv", som innebär att varje dotterbolag gör upp en egen prognos för de kommande fyra till fem åren. Prognosen går ut på att uppskatta framtida tillväxttakt och framtida kassaflöden. Dessa siffror utgör sedan grunden för nedskrivningsprövningarna av goodwill. Respondenten berättar att man använder sig av färdiga Excel-modeller i vilka man plockar in uppgifterna från "visionsvarvet". Därefter jämför man dessa med återvinningsvärdet på balansräkning.

Respondenterna ombads berätta hur värderingsprocessen förändrats över tid och samtliga respondenter var överens om att den grundläggande processen inte förändrats märkbart, men att mindre förändringar görs varje år. Respondent A förklarar att det som förändras från år till år är uppskattningarna om framtiden och hurdana kassaflöden enheterna kan antas generera. Respondenten menar att uppskattningarna ändå förändrats förhållandevis mycket på senare tid, eftersom företagsledningen har bytts ut ganska frekvent de senaste åren. Detta då uppskattningarna till stor del bygger på företagsledningens prognoser. Den nya företagsledningen brukar ingående granska den tidigare ledningens agerande och därefter göra ändringar enligt sina egna beräkningar och framtidsvisioner, vilka i sin tur återspeglas i prognoserna. Förutom detta sker årliga förändringar i de element och komponenter som rör diskonteringsräntan.

Respondent C menar att processen huvudsakligen ser likadan ut, men att en del mindre interna förändringar gjorts. Som exempel nämns kassagenererande enheter, som tillkommit i och med företagsförvärv. Då företaget bytte revisor för några år sedan, var man tvungen att justera sin process för nedskrivningsprövningen, men respondenten poängterar att det främst var fråga om tekniska förändringar i diskonteringsräntan. Även respondent B lyfter upp flera mindre förändringar som sker årligen. Dessa orsakas bl.a. av osäkerhet kring riskbedömningen, som i sin tur inverkar på diskonteringsräntan. Även omsättningens tillväxttakt kan vara svår att bedöma och varierar beroende på yttre

faktorer. Respondenten lyfte fram Storbritanniens utträde ur EU som en faktor som väsentligt påverkat nedskrivningsprövningen.

Respondenterna förklarar att själva nedskrivningsprövningarna görs på några dagar, men det budgetarbete och uppförandet av olika framtidsscenarioer som ligger till grund, förstås har tagit mera tid i anspråk, men beräkningarna är förstås nödvändiga för att prövningarna ska kunna göras. Eftersom hela processen består av flera olika faser kan den från början till slut ta en till två månader. Respondent C berättar att då företaget bytte revisorer tog processen längre tid, eftersom revisorerna krävde förändringar i värderingen gällande t.ex. diskonteringsräntan.

6.3.1 Hjälpmedel som används vid utförandet av nedskrivningsprövningen

I och med att standarderna inte ger några tydliga riktlinjer för hur nedskrivningsprövningen ska göras, var det av intresse att ta reda på vilka hjälpmedel som används vid nedskrivningsprövningarna och även ta reda på vilka av dessa som har störst inverkan på företagsledningens framtidsprognoser. Respondenterna gav följande exempel på hjälpmedel; tidigare erfarenhet (eng. track record), riktlinjer från de rådande IFRS-regelverket, revisorernas rådgivning samt jämförande av konkurrerande företag. Respondenterna ombads också berätta om andra eventuella hjälpmedel som de använder sig av i processen.

Enligt respondent C är det revisorernas rådgivande roll som är viktigast och nedskrivningsprövningarna görs i ett nära samarbete med dem. Det är viktigt att revisorerna och företagsledningen är på samma linje vad gäller antagandena om den framtida verksamheten. Respondenten anser för egen del att det inte är så viktigt att ta hänsyn till eller följa med och jämföra nedskrivningarna i andra företag inom samma bransch. Däremot tycker respondenten att det är viktigt att se tillbaka och ta hänsyn till vilka beslut man gjort tidigare år och lära sig av tidigare nedskrivningsprövningar.

Både respondent A och B håller med respondent C om att revisorerna har en betydande roll i processen. Respondent B berättar att de årligen har ett möte med sina revisorer där de går igenom hela goodwillberäkningen. Framför allt är det viktigt att gå igenom vilken

riskprocent som valts. Respondent B berättar också att revisorerna har en modell för nedskrivningsprövningen, med vilken de jämför företagets resultat för att avgöra om det är rimligt. Revisorernas uppgift är att avgöra om företagsledningen varit överoptimistisk i sin bedömning eller om den är trovärdig. Respondent A anser att alla dessa hjälpmedel som lyfts upp i frågan är viktiga och har en inverkan på nedskrivningsprövningen. Förutom revisorernas rådgivning, berättar respondent A att de brukar göra jämförelser med konkurrerande företag för att lättare se om deras egna beräkningar är försvarbara och logiska. Därtill är det också alltid viktigt att jämföra med tidigare års nedskrivningsprövningar. Respondent B berättar att de jämför sin nedskrivningsprövning och kontrollerar en del information med både internationella och finländska företag. Man väljer då lite större företag med liknande verksamhet.

6.3.2 Hjälp av utomstående vid nedskrivningsprövningen

Respondent B berättar att nedskrivningsprövningar görs utan utomstående hjälp, men om det skulle uppstå problem, skulle man i första hand vända sig till företagets revisorer. Respondenterna berättar att de får hjälp med beräkningen av WACC-procenterna som ska användas, eftersom beräkningarna för dessa är invecklade. Respondent C svarar:

WACC-procenterna räknas ut av samma firma som vår revisor kommer från [...] så någon från företagets konsultsida beräknar våra WACC-procenter. Det vill säga den delen beräknas av en utomstående part, men annars gör vi allt själva. Sedan godkänner förstås revisorerna våra beräkningar.

Respondent A svarar på följande sätt:

Den enda hjälp vi har är att vi ber revisorerna lämna in ett så kallat informationspaket för beräkningen av WACC:en, det vill säga diskonteringsräntan. Vi ber om dom här riskfria räntorna och sedan själva jämförelsen eller de så kallade referensbolagen (verrokkiyhtiöt) från vilka man räknar ut den här beta, som är en av komponenterna i WACC:en, samt skuldsättningsgraden. [...] Revisorerna är också med och utvärderar hela resultatet av bokslutet och ser till att slutresultatet blir rimligt och vi går igenom att vi är av samma åsikt.

Respondent A poängterar ända revisorernas granskande roll och säger att allt övrigt arbete rörande nedskrivningsprövningen görs inom företaget.

6.4 Beräkningen av återvinningsvärdet, diskonteringsräntan och framtida kassaflöden

I följande underkapitel redovisas respondenternas svar gällande vilka interna och externa indikatorer som påverkar beräkningen av återvinningsvärdet, hur diskonteringsränta som ska användas vid nedskrivningsprövningen bestäms och hur framtida kassaflöden bestäms.

6.4.1 Återvinningsvärdet

Respondent A anser det självklart att företagsledningens framtidsvision är det som har allra störst inverkan på beräkningen av återvinningsvärdet och menar att det varierar mycket beroende på den nuvarande ledningen. Företagsledningens planer grundar sig främst på företagets track record, dvs. företagets tidigare meriter, då det kan användas som referenspunkt för att avgöra om återvinningsvärdet är realistiskt. Respondenten förklarar vidare att de externa komponenterna inte har lika stor inverkan, men att också de kan fungera som bra kontrollinstrument i praktiken.

De externa faktorerna är kanske mera i bakgrunden: Där är det främst det logiska viktigt, dvs för att jämföra om våra planer är rimliga. I år har referensen varit ett annat företag inom livsmedelsbranschen, som länge nu varit ett steg före oss och då har vi jämfört med dem för att se hurdana EBIT-nivåer eller resultatnivåer som är rimliga att sträva efter och det är nog på ett sätt en bra yttre indikator.

Enligt respondent A strävar man inte efter att nå sådana resultat som inte heller någon annan i branschen uppnår just nu. Istället tar man fasta på ett företag med liknande verksamhet, men med ett bättre resultat än man själv, och ser på vad det företaget gjort för att lyckas och vad man själv kan göra för att nå samma resultat. Respondent C menar att de externa indikatorerna har störst inverkan på återvinningsvärdet och anser att det främst bestäms utifrån hela branschens utveckling och framtidsutsikter. Det finns många

sådana yttre faktorer som kan ha stor inverkan på den förväntade försäljningen och omsättningen, som företagsledningen måste ha i åtanke då återvinningsvärdet bestäms. Som exempel på faktorer som påverkar företagsledningens prognoser lyfter respondent C fram förändringar i alkoholbeskattningen och den pågående pandemisituationen.

Nå säkert så där allmänt påverkar hela den här branschens utveckling och utsikter. Det är alltså det som är utgångspunkten och på basen av den kan vi uppskatta hur stor försäljning vi kan vänta oss. [...] Också allt annat, så som konsumenternas beteende avspeglar sig på oss. Just med Corona som har orsakat att restauranger stänger, vilket leder till att den delen av konsumtionen uteblir, men sen igen kan man kanske anta att konsumenterna istället köper mera i butikerna. Det påverkar vår beräknade försäljning.

Den egna produktionskapaciteten är nära förknippad med prognoserna och en viktig aspekt att ta hänsyn till. Som exempel tar respondent C upp att man har kunnat förvänta sig en större försäljning av en produkt, men produktionskapaciteten har varit otillräcklig. Respondent B svarar inte direkt på vilka interna och externa indikatorer som påverkar beräkningen av återvinningsvärdet. Respondenten säger att värdet bygger på företagsledningens antagande som i sin tur bygger på budgeten och antagande om tillväxttakt.

6.4.2 Fastställande av diskonteringsräntan

Alla tre företagen i undersökningen använder sig av viktad kapitalkostnad, då de räknar ut diskonteringsräntan för sina kassagenererande enheter. Alla respondenter berättar att företaget får hjälp av revisorer då de ska fastställa och beräkna diskonteringsräntan. De använder sig av en färdig modell som består av ett flertal olika komponenter. Diskonteringsräntan anpassas till de kassagenererande enheterna. Respondent C menar att beräkningen är invecklad och kan inte gå in på den mera detaljerat. Hon berättar att varje enskild enhet, dvs enskilt land, har sin egen diskonteringsränta, eftersom risken varierar från land till land.

Enligt respondent A räknas diskonteringsräntan i enlighet med den normala formen för WACC. Utgångsläget är att man räknar ut skuld och eget kapital och räknar ut betavärdet som står för tillgångens eller den kassagenererande enhetens branschtillägg. I

beräkningen beaktas även den riskfria räntan, marknadsriskpremien samt annan företagsspecifik risk för respektive företags storlek och bransch. Allt detta resulterar i avkastningskravet på eget kapital. Balansen mellan skuldgraden och det egna kapital som adderas med avkastningen på eget kapital, ligger till grund för diskonteringsräntan och det räknas med den universella WACC-formeln. Respondenterna är eniga om att revisorernas hjälp är av stor betydelse, då diskonteringsräntan beräknas. En del komponenter i modellen går inte heller att ta fram internt inom företaget. Exempelvis riskanalysen kräver att ett stort antal företag på marknaden undersöks och därför är en sådan marknadsbedömning utmanande att göra utan revisorernas hjälp.

6.4.3 Bedömning av framtida kassaflöden

Respondent A förklarar att företagets kassaflödesuppskattningar som används i beräkningarna grundar sig på företagsledningens ekonomiska planer. Han förklarar att deras beräkning ser ut på följande sätt:

Man kan kalla det för evighetsberäkning, där man räknar ut det terminala kassaflödet en uppskattning av de senaste årens kassaflöde, extrapoleras genom att använda en bestämd tillväxttakt och det är det som är evighetsberäkningen, som sen ger det terminala kassaflödet (eng. terminal value). Att om man efter x antal år har ett kassaflöde räknar man en tillväxttakt på det eller genom att använda WACC, så har bildat man det terminala kassaflödet. Dvs. det behöver inte vara de egentliga kommande åren i en nära framtid. Uppskattningen kan också grunda sig på en mycket kort period, man använder sig av evighetsberäkning på det. Förra året, fram till i år 2021, har vi en EBIT-nivå, som är en viss kassaflödesnivå eller bruttomarginal, och efter det är det terminalen. Förra året var det i praktiken två granskningsår + det terminala värdet. I förra årets nedskrivningsprövning använder man ledningens framtidsplaner och i historien har man gjort på olika sätt, men det här senaste omnämns i förra årets bokslut.

Respondent C säger att man börjar med att göra upp en försäljningsprognos och beaktar de interna och externa indikatorerna (se 5.3.1) och utgår sedan från en volymförsäljning på basis av nuvarande och förväntad efterfrågan. På utgiftssidan är påverkningsmöjligheterna större och man strävar efter att undvika stora fluktuationer i täckningsbidrag och i kostnader för produktionsanläggningar, för att kunna göra upp en mera sanningsenlig prognos. På basis av dessa kan man göra en beräkning av det framtida

kassaflödet. Respondent B svarar undvikande på frågan och berättar bara att just nu uppskattar man att kassaflödet kommer att minska något.

6.5 Respondenternas syn på IFRS-standardens goodwillredovisning

Samtliga respondenter ser både för- och nackdelar med IFRS-standarderna i jämförelse med det tidigare systemet med avskrivning av goodwill. Respondent C tycker att det är svårt att ta ställning till frågan och menar att det finns både positiva och negativa aspekter med IFRS.

Det här är en så kallad het potatis som man länge har diskuterat. Borde man avskriva goodwill eller inte. Det är lite comsi comsa, båda har sina fördelar.

Enligt respondent C kan ett företagsförvärv ge företaget nytta för all framtid och då är det inte befogat att tvingas avskriva tillgången.

Nog är det ju då för evigt ett bra köp om affärsverksamheten är frisk och man hela tiden utvecklar den. Då är det enligt mig motiverat att man inte avskriver tillgången.

Respondent B menar att företagsledningens beslut får en mycket framträdande roll då det gäller att hitta de faktorer som indikerar en nedskrivning. Respondenten ser inget negativt i det, men menar att utvärderingen av nedskrivningsbehovet kan vara utmanande. Det är bra att olika grupper både inom företaget och tillsammans med revisorerna går igenom samma process varje år, eftersom det bidrar till diskussion om värderingen av företagets goodwill och övriga immateriella tillgångar.

Som en nackdel med IFRS lyfte respondent A upp standardens bristande försiktighet i jämförelse med FAS-regelverket, som på ett helt annat sätt har försiktighetsprincipen i fokus. Vidare menar respondent A att den stora mängd tolkningsutrymme som standarden förutsätter också kan vara en nackdel.

Som fördel kan lyftas upp att det (IFRS) bättre speglar tillgångens verkliga värde vilket också är standardens helt allmänna mål och som nackdel kan man säkert säga att standarden inte tar i beaktande försiktighet inom ett område eller en del av bokföringen med många

tolkningsmöjligheter. Det beror lite på hur man vill se på saker och ting, men världen har gått mer och mer mot att jaga det verkliga värdet vilket ökar volatiliteten, vilket också har också varit en gemensam ambition. Sen när det är blåsigt så är det blåsigt för alla och sen när det igen går bättre så kommer vi uppåt snabbare. T.ex. i dagens ekonomi när värdena blåses upp och det görs stora mängder företagsköp, så uppkommer även en större mängd goodwill.

Respondent C anser att en nackdel med IFRS är att standarden blåser upp företagens balansräkning.

Det finns ju en sådan risk och om man använder sig av opportunistiska tal, så kan man få vilka beräkningar som helst att se ut som att ett nedskrivningsbehov inte uppstår. Jag skulle säga att IFRS tillvägagångssättet är väldigt känsligt för manipulation. Kanske manipulation är ett dåligt ordval, men vad ska man kalla det... men just att företagsledningens bedömning/värdering och etik och liknande förstärks. Det är viktigt att beräkningarna är realistiska och det är otroligt svårt för revisorerna att kanske ifrågasätta en nedskrivningsprövning. Det är klart att om beräkningarna är helt orealistiska så är det kanske inte så svårt att ifrågasätta, men om beräkningen bara är lite förvrängd uppåt (opportunistiskt) så är det nog svårt för revisorer att ifrågasätta det. I synnerhet om företagsledningen väldigt aggressivt säger, nej det blir ingen nedskrivning. Detta är förstås väldigt besvärligt.

6.5.1 Tillämpandet av standarden i företagets redovisning

Ingen av respondenterna anser sig ha stött på svårigheter vid tillämpningen av standarden IAS 36 inom företaget. Respondenterna var överens om att standarden är tydlig och relativt lätt att tillämpa. Respondent C tror dock det kan förekomma problem och att standarden inte alltid är lätt att tillämpa för alla företag. Som orsak nämner respondenten opportunistiska beräkningar och den stora mängd subjektiva bedömningar som standarden förutsätter. Respondent C säger att de inom företaget inte stött på några svårigheter, men tror att det säkert finns företag som tycker att det är mera besvärligt att tillämpa standarden. Respondent A menar däremot att det inte finns något oklart i själva standarden.

Reglerna är klara och vi arbetar enligt dem. Om verksamheten är usel eller om man betalat överpris för något eller så, så är det den dåtida ledningsgruppens synder.

Respondent A ser inga problem med att följa standarden och menar att standarden inte på något sätt är ofullständig eller bristfälligt gjord. Respondent B säger först att standarden varit klar att tillämpa, men vid närmare eftertanke anser hon personligen att det finns vissa svårigheter och utmaningar med allokeringen av företagsförvärvets inköpspris.

[...] den största utmaningen är allokeringen av inköpspriset och vilken andel som ska höra till goodwill, eller ska det höra till något annat, t.ex. något varumärke (brand).

6.5.2 Jämförbarheten och tillförlitlighet

Jag frågade respondenterna ifall de ansåg att IFRS-standarderna har ökat jämförbarheten företag emellan och huruvida de ansåg att nedskrivningsprövningarna är ett pålitligt sätt att redovisa goodwill. Enligt respondent A verkade det vara en aning svårt att svara på frågan om huruvida IFRS 3 och IAS 36 har ökat på jämförbarheten. Han funderade länge före han slutligen svarade att han inte tror att det varken haft någon negativ eller positiv inverkan.

Det är lite så, ja att har det alls någon inverkan åt varken det ena eller andra hållet. [...] Nå nog bokföringsmässigt sett, nog bättre än under FAS-tiden, eftersom man nu värderar goodwill enligt anskaffningskostnaden och inte avskriver den tillgången, om det framtida kassaflödet förväntas vara större. Således är jämförbarheten lite bättre, men ytterst minimalt, och på basen av det kan man kanske syssla med någon slags jämförelse av balansräkningar, men jag själv ser inte någon större nytta med det. Om man vill jämföra något lönar det sig att se på kassaflödesberäkningarna, därifrån betalas ägarnas dividender, osv. Den där balansen är lite som det råkar...

Respondent C anser att jämförbarheten nog har ökat, men å andra sidan finns faktorer som förutsätter mycket tolkning och dessa delar blir svåra att jämföra. Respondenten menar ändå att det allmänt sett går i rätt riktning och att det är bra att det finns ett sådant ramverk som IFRS. Respondent B ställer sig lite mera skeptisk till hur IFRS påverkat jämförbarheten företag emellan. Respondenten anser att jämförbarheten är godtagbar, men har själv upplevt brister i andra företags bokslutsnoter.

Jag tycker att den är bra, men då det gäller noterna är de inte alltid tydliga. Man kan kanske säga att de är ofullständiga, och också då det gäller känsligheten, om det ger företag information på olika sätt. Standarden säger att företag ska ge information om återvinningsvärdets känslighet.

Vissa ger noggranna beskrivningar och detaljer, medan andras beskrivningar kan vara ganska begränsade.

Alla respondenter anser att goodwillnedskrivningen i de företag de arbetar i är pålitlig. Respondent A anser att IFRS-modellen används i väldigt stor utsträckning och menar att samma logik används inom FAS-regelverket även då man avskriver goodwill.

Så här har man bestämt att man ska göra och alla rapporterar på samma sätt. Sedan kontrollerar revisorerna även den delen då de går igenom hela bokslutet så jag skulle nog säga att nedskrivningsprövningar och goodwill-redovisningen är pålitlig. Företagsledningens subjektiva bedömningar och prognoser är en viktig del av nedskrivningsprövningen, men å andra sidan måste företagsledningens bedömningar lyftas upp i noterna. Var och en kan alltid göra sina egna slutsatser, se på tidigare track record (meriter) och kanske jämföra med konkurrenterna om ett sådant beslut är rimligt att ta och så vidare. Jag skulle nog säga att det är pålitligt, när det är överenskommet att det är den här modellen som ska användas och standarden används i en väldigt stor utsträckning i hela Europa.

Respondent B säger att hon tycker att nedskrivningsprövningarna är pålitliga, i synnerhet när det gäller nedskrivningsprövningarna i det företag hon arbetar för. Hon säger vidare att hon har svårt att uttala sig om hur pålitlig prövningen är generellt. Respondent C är övertygad om att deras egen nedskrivningsprövning är pålitlig, men är skeptiskt inställd till övriga företags förfarande. Hon tror att beräkningarna kan vara förvrängda och att företagsledningen använder sig av opportunistiska siffror.

Hos oss så tycker jag det. Hos alla andra kan jag inte säga annat än att det nog finns företag där den inte är pålitlig, utan att man bara gör beräkningarna så som det passar för att inte behöva nedskriva och om man måste, så att nedskrivningen ska vara så liten som möjligt. Det finns nog alla olika slags nedskrivningsprövningar och alla är nog inte pålitliga.

Respondenterna ombads svara på hur de tror att bilden av företaget påverkas av nedskrivningar. Samtliga respondenter är överens om att nedskrivning av goodwill har en negativ inverkan på bilden av företaget. Respondent C säger:

Nog har de ju en stor negativ inverkan. Det indikerar ju att företagsledningens företagsförvärv har misslyckats. Det är säkert också en orsak till att man så pass mycket försöker undvika

nedskrivningar. En nedskrivning har nog en negativ klang. Man har köpt något som man föreställt sig kommer att bli något fint, men i verkligheten blev det inte så.

Respondent A:s svar är djupare och mera analytiskt. Respondenten tror att en eventuell nedskrivning kan påverka företaget på många olika nivåer.

I allmänhet betyder en nedskrivning av goodwill att någon någon gång i historien har betalat för mycket för något de införskaffat. Det är det första en nedskrivning berättar. Nu tror man inte längre att det kommer att generera lika mycket som man tidigare trott och ifall den företagsledningen som en gång i tiderna betalat för tillgången fortfarande är verksam inom företaget, är förstås en nedskrivning en mycket tråkig signal. Ofta brukar det vara så att följande företagsledning skriver ner den tidigare företagsledningens misstag.

Respondent A är noga med att poängtera att en nedskrivning under inga omständigheter kan bidra till en positiv syn på företaget, men hur och på vilket sätt den påverkar kan bero på inom vilken typ av verksamhet företaget verkar. Han menar att för den egna verksamhetens del har en nedskrivning ingen egentlig inverkan, eftersom deras primära kundgrupp är privatpersoner. Också respondent B och C håller med om detta. En nedskrivning kommer sannolikt inte att ha någon större inverkan på efterfrågan på företagets produkter. Få konsumenter är medvetna om eller intresserade av företagets finansiella situation. För finansierarna å andra sidan, och även i samband med rekrytering till exempelvis högre tjänster på ekonomisidan, kan en nedskrivning ha en negativ inverkan på sökande med sakkunskap. Om det verkar finnas många obesvarade frågor angående framtida ekonomiska utmaningar inom företaget, framstår tjänsten inte som så eftertraktad.

Respondent B anser att företag som har stora andelar goodwill i balansräkningen redan från början ger en sämre och svagare bild av företaget. Vid själva tidpunkten för nedskrivningen finns inget positivt, men respondenten menar att en nedskrivning på lång sikt har en positiv inverkan på den bild man har av företaget, eftersom mängden goodwill då minskar.

Respondenterna tillfrågades om vad de tycker om den del av standarden som reglerar att ett en gång nedskrivet goodwillvärde inte kan skrivas upp igen, det vill säga att en nedskrivning inte går att annullera. Här skilde sig respondenternas åsikter från varandra.

Respondent A och B är båda överens om att detta är logiskt och helt korrekt, medan respondent C anser att denna del av standarden är ologisk. Respondent A lyfter upp två aspekter av standarden, jakten på det verkliga värdet och försiktighetsprincipen, och menar att den här delen av standarden tar fasta på försiktighetsaspekten.

Man har betalat ett s.k. "överpris" för någonting som man inte kan allokera till en tillgång, och kan man inte det, så varför skulle man då ta tillbaka den om man en gång varit tvungen att skriva ner den. I så fall vet man ju inte ens vad det är man skulle ta tillbaka när man inte kan allokera överpriset. Jag tycker att det är alldeles rätt logik och helt okej att ett sådant försiktighetsmoment finns med. [...] Man tror ju att företagsledningen i alla fall oftast vet vad de betalar för, men sen igen så säger man ju att ungefär hälften av företagsförvärven går åt skogen så kanske de inte vet sen heller...

Man kan jämföra det med att företaget gör företagsförvärv och köper någonting för dyrare än det bokförda värdet. Då är ju företagsledningen alltid av den åsikten att det så kallade headroom:et (manöverutrymme) kan vara hur mycket som helst och där finns det ingen övre gräns för hur mycket mervärde företagsförvärvet kommer ge företaget. Företaget kan ändå högst bokföra det värde de köpt tillgången för, även om de anser att tillgången kommer att generera det mångdubbla, sådana värderingar kan man inte bokföra i balansen.

Att en goodwillnedskrivning inte går att ta tillbaka är enligt respondent C ologiskt, även om hon också är menar att det nog bottnar i försiktighetsprincipen. Hon anser att det är konstigt att om ett företag värderar tillgången för högt, kan man korrigera det genom en nedskrivning, men om man däremot värderat tillgången för lågt kan man inte korrigera felbedömningen i efterhand. Eftersom det redan förekommer kritik mot nedskrivningsprövningarna pga risk för manipulation, anser respondenten att det här inte gör saken bättre. Respondenten tror inte att värderingen av goodwill görs mera realistisk om företagsledningen har i åtanke att nedskrivningen inte kan skrivas upp senare ifall man gjort en felbedömning.

6.6 Sammanfattning

Undersökningens resultat har presenterats ovan. Det kvalitativa intervjumaterialet är indelat i flera olika delar som dels tar fasta på problematik kring granskningen av goodwillnedskrivningar ur ett revisorsperspektiv, det praktiska utförandet av

nedskrivningsprövningarna, de hjälpmedel som används, hur företagsledningens antaganden motiveras, samt vilka interna och externa indikatorer som påverkar nedskrivningsprövningarna. Förutom det praktiska utförandet presenterar kapitlet hur respondenterna ställer sig till IAS 36- och IFRS 3-standarderna, om dessa anses ha ökat jämförbarheten företag emellan och huruvida nedskrivningsprövningarna kan anses vara pålitliga. Det kvalitativa resultatet har presenterats i textform och innehållet har belysts med direkta citat av respondenterna. I följande kapitel analyseras resultatet av den empiriska undersökningen.

7 ANALYS AV DET EMPIRISKA RESULTATET

I detta kapitel analyseras och diskuteras det empiriska resultatet utgående från tidigare forskning, IFRS-regelverket och den institutionella teorin, dess tre pelare och isomorfismer. I 7.1 analyseras resultatet utifrån goodwillnedskrivningsprövningarna och inställningen till rådande regelverk. I 7.2 analyseras resultatet utifrån institutionaliseringsteorierna medan 7.2.1 mera ingående tar fasta på resultatet utgående från den regulativa pelaren och tvingande isomorfismen, 7.2.2 från den kultur-kognitiva pelaren och den mimetiska isomorfismen och 7.2.3 från den normativa pelaren och isomorfismen.

Syftet med avhandlingen är att ta reda på hur utvalda koncerner inom livsmedels- och dryckesindustrin går tillväga då de utför sina nedskrivningsprövningar av goodwill och om det skett en institutionalisering av nedskrivningsprövningarna. Förutom det är det också av intresse att ta reda på hur företagsledningen motiverar de antaganden som ligger till grund för nedskrivningsprövningarna och ta reda på inställningen till regelverket från både de som arbetar med nedskrivningsprövningar i företagen och ur revisorernas perspektiv. Med hjälp av den institutionella teorin har ett försök till teoretisering av nedskrivningsprövningarna av goodwill gjorts.

7.1 Goodwillnedskrivningsprövningarna och inställningen till rådande regelverk

Enligt IFRS ska tillgången nedskrivnas om prövningen visar en värdeminskning, men tillgångens verkliga värde kan många gånger vara svårt att bedöma, då den förnyade standarden medför större flexibilitet för företagsledningen (Wayman, 2002). Utifrån respondenternas svar märktes att det var svårt att förklara och motivera vad nedskrivningsprövningarna grundar sig på. En av respondenterna svarade undvikande på frågan, men samtliga var ändå överens om att antagandena i första hand görs på basis av företagsledningens framtidsvisioner. Däremot kunde de inte så noggrant precisera vad visionerna grundar sig på, men de lyfte fram vissa interna och externa indikatorer. Företagets tidigare erfarenheter och förtjänster och den egna produktionskapaciteten nämndes som de främsta interna påverkningsfaktorerna. Gällande de externa

påverkningsfaktorerna gick åsikterna isär. En av respondenterna tyckte att de externa faktorerna hade en mera bakomliggande roll, medan en annan respondent var av åsikten att externa indikatorer, såsom hela branschen utveckling och framtidsutsikter, spelar en mycket central roll.

Tidigare studier av Ramanna och Watts (2010), Li och Sloans (2009) och Chambers (2010) har påvisat att nedskrivningar av goodwill undviks i situationer då en nedskrivning skulle kunna skada företagsledningens rykte. Detta leder till att man väljer att förhålla nedskrivningar av goodwill så länge som möjligt, trots minskat värde (Chambers & Finger, 2011). Även andra forskare visar att det är vanligt att företag skjuter upp nedskrivningar av goodwill i många år, trots att värdet inte längre är försvarbart (Hayn & Hughes, 2006). En av respondenterna lät förstå att subjektiviteten kan göra nedskrivningsprövningen osäker och riskfylld, då även mindre lyckade företagsförvärv lätt framställs som mera lönsamma än vad de i verkligheten är. Enligt Godfrey och Koh (2009) kan företagets investeringsmöjligheter försämrats i samband med att företaget gör en goodwillnedskrivning. På basis av intervjuvaren kan man utläsa att det även ingår en viss prestige i företagsledningens antaganden och att man kanske är benägen att bortse från mindre lönsamma affärer, så länge man själv är ansvarig. En av respondenterna menar att det kan vara svårt att som ledande aktör erkänna sina misstag, vilket gör att man håller fast vid tidigare beslut. Därför är det vanligt att en nedskrivning av goodwill görs först då företagsledningen byts ut. Vidare framkom det i intervjun att det generellt kan finnas tendenser till att försköna eller delvis undanhålla finansiella fakta om dessa på något sätt är ofördelaktiga för företaget eller företagsledningen.

I revisorsintervjun framkom det att det är svårt att ifrågasätta företagsledningens bedömningar om det inte i beräkningarna finns direkta tekniska fel eller helt orimliga antaganden. Större koncerner med stora resurser kan ta in konsulter och ägna mycket tid åt att få beräkningarna att se trovärdiga ut och då är det utmanande för en revisor att ifrågasätta värderingarna, trots att det kan finnas tecken på opportunistiska antaganden. En av respondenterna var övertygad om att det är vanligt förekommande med opportunistiska bedömningar gällande goodwillnedskrivningsprövningar.

Respondenternas övergripande inställning gentemot standarderna var positiv. Respondenterna var överens om att det är en inställningsfråga och att man kan se både för- och nackdelar med standarderna. En av respondenterna var av åsikten att dagens samhälle allt mera går ut på att sträva efter att värdera till det verkliga värdet och att man då är tvungen att anpassa sig efter det. Samtliga respondenter höll med om att nedskrivningsprövningarna av goodwill tenderar att bli mera subjektiva för företag som följer IFRS. En av respondenterna menade att företagen å andra sidan är skyldiga att redovisa för sina antaganden i bokslutets noter för att företagets intressenter tydligt ska se vad som ligger till grund för antagandena, vilket ändå ökar trovärdigheten. Enligt tidigare forskning finns det däremot tecken på att rapporteringen av goodwill inte alltid är pålitlig och att den inte heller alltid ger intressenterna tillräckligt detaljerad information (Hayn & Hughes, 2006; Carlin & Finch, 2010). Resultatet av Petersen och Plenborgs (2010) studie visar också att det finns skillnader bland företagens sätt att tillämpa IAS 36. En av respondenterna i avhandlingen påpekade att hen själv upplevt brister i andra företags bokslutsnoter om goodwill och menade att sättet att informera och kvaliteten på informationen i noterna varierar mycket mellan olika företag.

En av respondenterna hade en pragmatisk inställning till IFRS och ville inte ta upp direkta för- eller nackdelar med standarden, utan menade att jakten på det verkliga värdet har blivit en gemensam ambition i företagsvärlden eftersom standarderna används i stor utsträckning. Respondenterna tog upp den ökade volatiliteten som en följd av värdering till verkligt värde, men menade att det i sig inte behöver vara något negativt, då samma regler gäller samtliga börsnoterade bolag.

IFRS-regelverket har sitt ursprung i försök att harmonisera redovisningen och granskningen, samt öka jämförbarheten mellan företag. Målet är att utveckla redovisningsstandarder på ett sätt som gör den finansiella informationen pålitlig, transparent och användbar. Detta har i sin tur ansetts främja både tillväxten och trovärdigheten på kapitalmarknaden (IASB, 2004). I intervjuundersökningen är svaren angående jämförbarheten något tvetydiga. En av respondenterna menade att regelverket varken haft positiv eller negativ inverkan på jämförbarheten. De andra två respondenterna ansåg däremot att jämförbarheten ökat, men lyfte även upp negativa aspekter, såsom

tolkningsutrymmet i standarden och uppfattningen av bristfälliga bokslutsnoter som försvårar jämförbarheten.

Ur resultatet kunde en viss osäkerhet kring motiveringen av vad som ligger till grund för nedskrivningsprövningarna av goodwill märkas. Även om respondenternas inställning överlag var positiv, lyftes även flera negativa aspekter upp. Stort tolkningsutrymme, risk för opportunistiska värderingar, uppblåsta balansräkningar och bristande försiktighet nämns som negativa aspekter med standarderna. Ur revisorns perspektiv framkom också svårigheter med granskningen och problem med kunskapsnivån förknippat med regelverket. Respondenterna i de tre företagen ansåg att standarden varit relativt lätt att tillämpa, men de kunde även nämna ett flertal tillkortakommanden som orsakar förvirring och oklarheter i tillämpningen av standarden. Revisorn ansåg att hen skulle förespråka någon form av avskrivning av goodwill, dels för att underlätta granskningen, dels för att minska risken för felbedömningar och eventuella opportunistiska bedömningar.

7.2 Institutionaliserings av goodwillredovisningen

Företagsledningens agerande bygger på de uppställda målen för företaget. I sin strävan efter att uppnå målen, måste företaget ta hänsyn till den juridiska aspekten såväl som till samhällets normer (Powell & DiMaggio, 1991). Förutom det styrs agerandet av anpassning till konkurrenterna och samhällets påtryckningar (Deegan & Unerman, 2011). Beslutsfattandet i företaget och företagsledningens visioner kan förklaras med hjälp av institutionella teoretiska modeller. De två modellerna som använts i avhandlingen är Scotts tre pelare och Powell och DiMaggios tre isomorfier. Scotts modell om de tre institutionella pelarna, den regulativa, normativa och kultur-kognitiva, är mera omfattande och innefattar flera aspekter av institutionaliseringen, medan modellen om de tvingade, mimetiska och normativa isomorfiererna är snävare och ingår i de tre pelarna. Den institutionella teorin ger möjlighet att förstå företagsledningens handlande utifrån olika perspektiv, där målet är att tillfredsställa så många intressenter som möjligt (Powell & DiMaggio, 1991). I det empiriska materialet kan man på basis av antagandena om nedskrivningsprövningarna se vissa karaktärsdrag på institutionalisering och samtliga institutionella pelare och isomorfier kan identifieras i respondenternas svar.

Granlund och Lukka (1998) har genom den institutionella teorin analyserat vilka faktorer som globalt sett haft en inverkan på harmoniseringen av ekonomistyrningen och redovisningen i företag. I studien framkommer det tydligt att det inte bara är de internationella och nationella regelverken som påverkat harmoniseringen, utan också en mängd andra faktorer. I studien nämns produktions- och informationsteknik, konkurrenter, organisationsstrukturer och -processer, strategier, utbildning, fortbildning, administrativa och sociala kontroller, lagstiftning, regler, finansmarknaden, nationell kultur och organisationskultur, som alla har spelat en central roll i processen.

I enlighet med Granlund och Luktas studie (1998) kan många av ovanstående faktorer identifieras i avhandlingens empiriska resultat. I intervju svaren framkom bl.a. jämförelse med konkurrerande företag, social kontroll i form av vikten av att framstå som legitim och trovärdig, administrativ kontroll i form av färdiga kalkyler och modeller för nedskrivningsprövningen, lagstiftning och regelverk såsom IFRS-regelverk, bokföringslagen och lokal lagstiftning samt produktionsteknik i form av produktionskapacitet för att kunna tillgodose förändring i efterfrågan. I revisorns svar framkom bl.a. regelbunden fortbildning gällande granskning av goodwill, tillämpning av trovärdiga underlag för beräkningar, och organisationsprocesser som påverkar företagets förmåga att utföra tillförlitliga nedskrivningsprövningar. Samtliga respondenter i företagsintervjuerna har motsvarande universitetsutbildning vilket ytterligare bidrar till ökad institutionalisering.

Granlund och Lukka (1998) visar att institutionaliseringen har lett till att företag är mera benägna att ta efter andra företags operativa strategier än att utveckla den egna verksamheten för att uppnå konkurrensfördelar. Företag tenderar att ta efter de konkurrenter som påvisar den bästa operativa effektiviteten. Detta kan inte utläsas i det empiriska resultatet för avhandlingen, men däremot visade det sig att respondenterna ansåg att jämförandet med konkurrenter har en viktig roll vid bedömningen av framtidsutsikterna. Beräkningarna som används som grund för nedskrivningsprövningarna är sällan offentlig information, vilket gör det svårt att härma andra företags tillvägagångssätt. Däremot kan konkurrerande företag influera företagsledningens antaganden och prognoser om framtiden, vilket i sin tur påverkar

nedskrivningsprövningarna av goodwill. Denna form av mimetiskt beteende kan leda till att företag inom samma bransch tar efter de ledande företagen, vilket resulterar i ökad homogenisering i enlighet med den institutionella teorin.

I likhet med Tsamenyi et al.:s (2006) resultat, visar också avhandlingens empiriska resultat att både yttre marknadskrafter och inre maktrelationer inom organisationen till stor del påverkar företagets agerande. Forskarna (Tsamenyi et al., 2006) påvisar vidare i sin studie att vissa specifika professionella grupper inom företaget har stor betydelse och inverkan på institutionaliseringen i företaget. Paralleller från studien kan dras till avhandlingens resultat, där det framkom att stora koncerner ofta använder sig av experter och konsulter som kan antas besitta snarlik kunskap, eftersom de ofta har samma utbildning. I intervju svaren framkom att experternas och revisorernas inflytande är väsentligt då det gäller uppförandet av de kalkyler och beräkningar som ligger som grund för nedskrivningsprövningarna, vilket bidrar till en ökad homogenitet. I revisorsintervjun framkom att framförallt de stora revisionsbolagen tar in experter som är specialiserade inom granskning av goodwill, då de utför stora revisioner.

Järvenpää (2009) har i sin undersökning studerat vad som inverkar på förändring eller varaktighet i företag. De tre pelarna har använts som referensram och studien visar att alla tre element är viktiga, något som även kan ses i avhandlingens resultat. Enligt Järvenpääs (2009) studie kan de institutionella pelarna fördjupa redovisningsforskningen och förtydliga hur institutionaliseringen påverkar processerna gällande redovisningsfunktioner. Något som utmärkte sig i avhandlingens intervju svar var tilliten till revisorerna. Den respondent som verkade förlita sig mest på revisorerna var den med kortast erfarenhet av goodwillnedskrivningsprövningar. Detta kan tyda på kunskapsbrist hos en del av de som arbetar med goodwillnedskrivningarna i företagen. Revisorn i sin tur poängterade svårigheten att ifrågasätta nedskrivningsprövningarna, framförallt då företagen haft resurser att ta fram underlag som ser väldigt trovärdiga ut. Då är eventuella opportunistiska beräkningar också svårare att märka och ta fasta på. I intervjuresultatet framkom att en del mindre interna förändringar gjorts i samband med byte av revisorer. Som exempel nämns kassagenererande enheter, som tillkommit i och med företagsförvärv och tekniska förändringar i diskonteringsräntan och dess bakomliggande process.

North menar att de formella regelverken, som utgör den tvingande isomorfismen eller den regulativa pelaren, lätt kan förändras av politiska eller rättsliga institutioner, medan informella normer som är djupt rotade i företagens och samhällets sociala struktur ofta fungerar som informella begränsningar. (Hedlund, 2007). I avhandlingens resultat framkommer den mänskliga aspekten tydligt. Trots att urvalet är litet kan man av respondenternas svar, märka att tillvägagångssätten vid nedskrivningsprövningar av goodwill är olika. För att regelverket ska vara anpassningsbart förutsätts en viss mängd tolkningsutrymme, men samtidigt är det just balansgången mellan tolkningsutrymme och för stor subjektivitet som utgör en risk.

7.2.1 Den regulativa pelaren och den tvingande isomorfismen

I den tvingande isomorfismen finns formella och informella regler som påverkar företagens sätt att agera. Utgångsläget för nedskrivningsprövningarna är det samma för samtliga företag som följer IFRS-regelverket och alla rapporterar på samma sätt. I revisorsintervjun framkom att man i teorin kan bygga upp ett välfungerande regelverk, som sedan är svårt att anpassa i praktiken. Revisorn menar också att företagen gärna göra dessa processer så lätta som möjligt, men flexibla regelverk ökar risken för otydlighet i och med det ökade tolkningsutrymmet. Powell och DiMaggio (1991) menar att också andra företags krav och förväntningar samt större företags inflytande ingår i den tvingande isomorfismen.

Alla tre företag i undersökningen har valt att dela in sina kassagenererande enheter enligt företagets geografiska marknadsområden. De riktlinjer som standarden IAS 36 ger kring hur en kassagenererande enhet ska definieras, är mycket begränsad. Standardens enda riktlinje angående indelningen av kassagenererande enheter är att de ska vara den minsta identifierbara grupp av tillgångar, som vid en fortlöpande användning ger upphov till ett kassaflöde. Dessa ska vara oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar (Marton et al. 2010). En av respondenterna förklarar att de kassagenererande enheterna kan ses fungera som lokala enheter med sina egna lokala varumärken. För större organisationer som verkar på flera geografiska områden måste företaget därmed beakta flera länders nationella lagar och anpassa verksamheten till flera olika tvingande

omständigheter. Exempel på sådana tvingande faktorer som nämns i intervjuerna och som under de senaste åren haft en stor inverkan på företagets verksamhet är Storbritanniens utträde från EU, olika länders alkoholbeskattning, begränsningar pga Coronaviruspandemin, tullgränser och förutsättningar för Tax-free försäljning. Dessa tvingande isomorfismer påverkar företagets konkurrenssituation och framtidsprognoser och inverkar därmed på nedskrivningsprövningarna av goodwill.

7.3.2 Den kultur-kognitiva pelaren och den mimetiska isomorfismen

I det empiriska resultatet kunde flera förändringsfaktorer som påverkar företagets antaganden som ligger som grund för nedskrivningsprövningar av goodwill hänföras till den mimetiska isomorfismen. Ett härmande beteendet som ingår i den kultur-kognitiva pelaren är vanligt förekommande då reglerna och förväntningarna upplevs som otydliga eller osäkra. I avhandlingen kan sådan osäkerhet identifieras då standarderna inte ger tydliga riktlinjer för hur nedskrivningsprövningen ska gå till i praktiken. Respondenterna framhåller att standarden förutsätter egen tolkning och kan ge upphov till bristande försiktighet, vilket kan förstärka det mimetiska handlingssättet. Två av respondenterna menade att tidigare erfarenhet gällande egna nedskrivningsprövningar har en central roll i företagsledningens bedömningar. Två av respondenten ansåg att också jämförelser med andra företags nedskrivningsprövningar ger viktiga riktlinjer för det egna agerandet. Här togs både nationella och internationella konkurrenser inom den egna branschen upp som exempel. En av respondenterna såg däremot inte nytta med en sådan jämförelse, men istället betonades de egna meriterna och tidigare gjorda uppskattningar. Tidigare forskning har visat mimetiskt tillvägagångssätt har visat sig bli vanligare i situationer där organisationernas egna syften är otydliga eller om omgivningen upplevs osäker (Powell & DiMaggio, 1991).

I det empiriska resultatet framkom att byte av vd och företagsledning ofta föranleder förändringar i antagandena för goodwillnedskrivningsprövningarna. Saastamoinen och Pajunen (2016) visar i sin undersökning att ett byte av vd ökade sannolikheten för goodwillnedskrivning. Trots att forskning visar att imiterande tillvägagångssätt förekommer, vilket också framkommer i intervju svaren, menar en av respondenterna att det vid byte av företagsledning ofta händer det motsatta. Respondenten förklarar att det

är vanligt att den nya företagsledningen inte imiterar den tidigare företagsledningens framtidsvisioner, utan istället tar tillfället i akt att göra upp sina egna prognoser och uppskattningar om framtiden. Genom att noggrant granska den tidigare ledningens ageranden kan man lära av tidigare misstag och göra egna beräkningar och sätta upp mål som man anser vara mera adekvata.

7.3.3 Den normativa pelaren och den normativa isomorfismen

Företagets profil är förknippat med både den egna företagskulturen och den bild företaget ger av sig själv utåt (Powell & DiMaggio, 1991). Samtliga respondenter menar att nedskrivning av goodwill aldrig ger en positiv signal till intressenterna. En av respondenterna säger att konsumenterna nog inte reflekterar över eventuella nedskrivningsprövningar eller ens är medvetna dessa, men för intressenternas del är trovärdiga nedskrivningsprövningar av goodwill av stort värde. Enligt tidigare forskning av Godfrey och Koh (2009) påverkas företagets investeringsmöjligheter negativt i samband med en goodwillnedskrivning. En av respondenterna menade att företagets möjligheter att hitta viktiga finansörer och rekrytera kompetent personal till högre poster kan påverkas negativt av goodwillnedskrivningar.

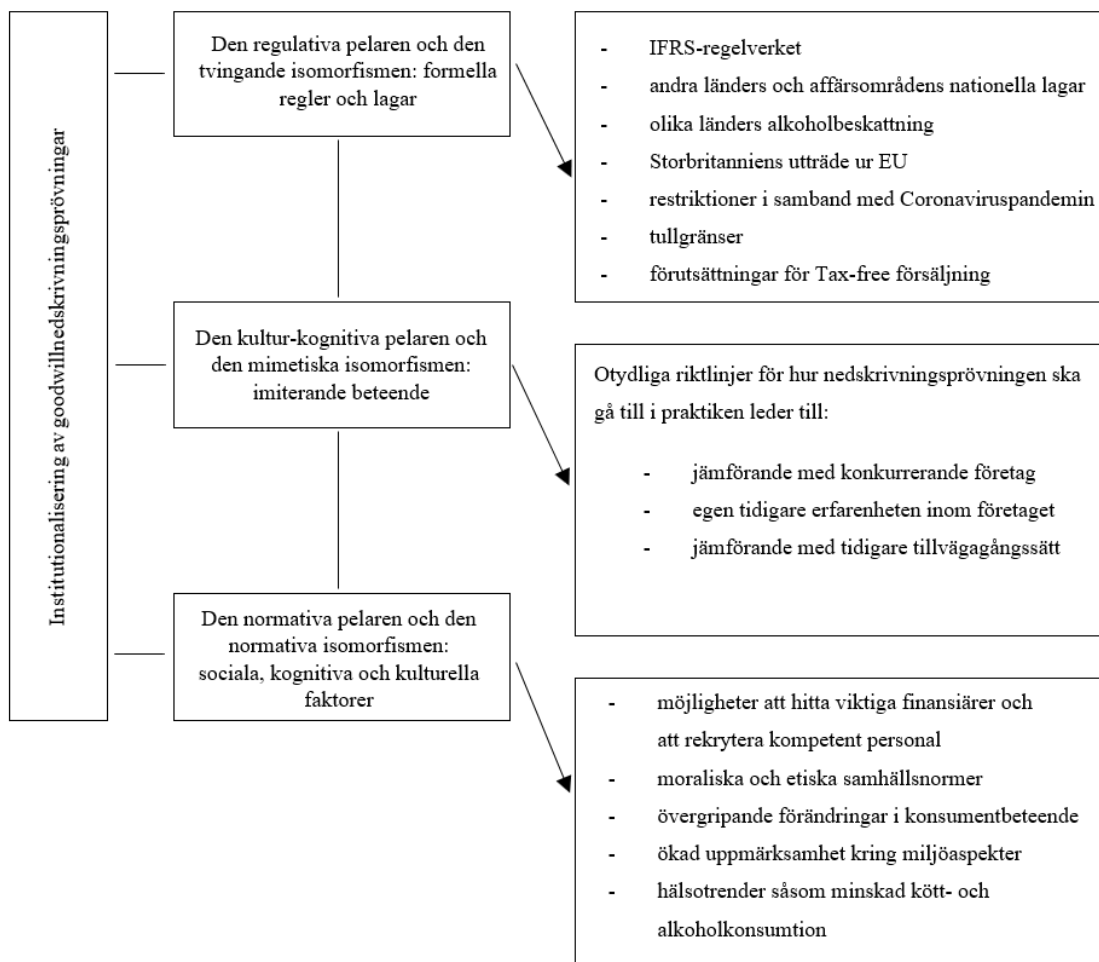
Enligt Powell och DiMaggio (1991) är utgångspunkten för den normativa isomorfismen att de flesta företag i en bransch anställer personal med liknande utbildning och erfarenhet. Då dessa yrkesgrupper också kommer att ingå i professionella nätverk och samspela med varandra, förstärks den normativa likheten. Informella normer eller normativ isomorfism som kan ses i avhandlingens empiriska resultat är bl.a. den prestige som ligger i att företagsledningen vill framstå som legitim samt den negativa inverkan som en goodwillnedskrivning kan ha på företagets profil. Den normativa isomorfismen kan ses från de yttre och inre omständigheter som påverkar företaget och bidrar till ökad homogenitet. De omgivande samhällsnormerna och förväntningarna på företaget kommer att influera företagsledningens beslut. Beslut som av andra uppfattas som legitima och trovärdiga är viktiga för företagsledningen (Powell & DiMaggio, 1991).

Samtliga respondenter i företagsintervjuerna ansåg att den bransch de verkar i redan under flera år varit påverkad av nya samhällsnormer och övergripande förändringar i

konsumentbeteende. Respondenterna nämner hälsotrender som inneburit minskad kött- och alkoholkonsumtion och ökad uppmärksamhet för miljöaspekter, som lett till att företagen i livsmedels- och dryckesbranschen varit tvungna att beakta dessa faktorer i sina framtidsvisioner. Detta leder till såväl förändring som ökad homogenitet, då företagen är tvungna att anpassa sig till konsumenternas efterfrågan. I enlighet med den normativa isomorfismen har företagen i större grad tvingats ta hänsyn till konsumenternas önskemål, vilket leder till ett mera likformigt produktutbud. Även om företagen inte erbjuder samma produkter, kommer produktutbudet ändå att behöva anpassas till vad konsumenterna efterfrågar. Dessa normativa förändringar ingår som egna grupper i de teoretiska modellerna för avhandlingen. Till de normativa elementen kan nämnas moraliska och etiska aspekter, lämplighet, sociala och samhälleliga normer och förväntningar. Det är för företagsledningen viktigt att anpassa sig till dessa för att framstå som legitima på marknaden.

I figur 4 på följande sida (sida 71) har jag sammanfattat resultatet av den empiriska undersökningen och delat in respondenternas svar enligt de två teoretiska institutionaliseringsmodellerna som använts för avhandlingen. I de mittersta rutfälten finns de tre pelarna/isomorfismerna och i rutfälten längst till höger presenteras resultatet i sammanfattad form där de institutionaliseringsfaktorer och förändringsfaktorer som framkommit i avhandlingens empiriska resultat lyfts fram.

Figur 4: Sammanfattning av avhandlingens empiriska resultat



(Källa: Nikander, 2021, modellen baserad på avhandlingens resultat)

8 AVSLUTANDE DISKUSSION

Syftet med denna studie var att på basis av den empiriska undersökningen studera hur företag inom livsmedels- och dryckesbranschen utför sina nedskrivningsprövningar av goodwill och att utifrån Scotts tre pelare samt Powell och DiMaggios tre isomorfismer se på forskningsresultaten mot en institutionell teoretisk bakgrund. Klassisk ekonomisk teori utgår från att människan är rationell och vars beteende man tänkte sig kunna förutse. Då de klassiska ekonomiska teorierna inte lyckades förklara orsak och samband till stora förändringar inom ekonomins utveckling, uppkom den institutionella teorin som en utvidgad modell som identifierade flera bakomliggande aspekter.

Undersökningens datamaterial bestod av kvalitativa data i form av expertintervjuer med tre respondenter som arbetar med nedskrivningsprövningar i tre företag inom livsmedels- och dryckesbranschen, samt en revisorsintervju med en CGR-revisor. Frågorna i intervjuguiden för revisorsintervjun och företagsintervjuerna är omsorgsfullt genomtänkta för att ge svar på avhandlingens forskningsfrågor. På avhandlingens forskningsfråga rörande hur företagsledningen motiverar de antaganden som goodwillnedskrivningsprövningar grundar sig på, kan det kort sägas att respondenterna hade svårt att exakt förklara och motivera vad som ligger till grund för antagandena. I intervjusvaren kan också en viss osäkerhet hos framför allt två av respondenterna märkas, vilket kan tyda på en kunskapsbrist hos de som arbetar med nedskrivningsprövningar av goodwill. Respondenterna var ändå överens om att antagandena i första hand grundar sig på företagsledningens framtidsvisioner som i sin tur påverkas av både interna indikatorer så som den egna produktionskapaciteten och företagsledningens tidigare erfarenhet inom företaget, och externa indikatorer såsom hela branschens utveckling och framtidsutsikter. Som svar på forskningsfrågan kan också kort sägas att respondenternas inställning till standarderna som reglerar nedskrivningsprövningarna är förhållandevis positiv och att respondenterna personligen inte upplevt svårigheter eller problem med tillämpningen av standarden. Däremot kan även negativa aspekter och sådana delar av standarden som kan upplevas vara besvärliga eller som öppnar upp för eventuellt utnyttjande av standardens tolkningsutrymme, utläsas i det empiriska resultatet.

På basis av avhandlingens resultat kan flera av de förändringsfaktorer som identifierats i tidigare forskning och som kan hänföras till institutioner i de teoretiska modellerna urskiljas. För den tvingande isomorfismen som ingår i den regulativa pelaren finns förändringsfaktorer som påverkar företagens antaganden som ligger som grund för nedskrivningsprövningar av goodwill. I resultatet framgick att det förutom själva IFRS-regelverket, finns flera tvingande aspekter som exempelvis olika länders eller affärsområdets nationella lagar, olika länders alkoholbeskattning, Storbritanniens utträde ur EU, restriktioner i samband med Coronaviruspandemin, tullgränser och förutsättningar för Tax-free försäljning. Dessa tvingande isomorfismer påverkar företags konkurrenssituation och framtidsprognoser och inverkar därmed på nedskrivningsprövningarna av goodwill.

Ett härmande beteende som kopplas till den mimetiska isomorfismen, som ingår i den kultur-kognitiva pelaren, är vanligt förekommande då reglerna och förväntningarna upplevs som otydliga eller osäkra. I studien framkommer att mimetiskt beteende förekommer i de fall då standarden inte ger tydliga riktlinjer för hur nedskrivningsprövningen ska gå till i praktiken. I det empiriska resultatet kunde flera förändringsfaktorer som påverkar företagens antaganden som ligger som grund för nedskrivningsprövningar av goodwill hänföras till den mimetiska isomorfismen. Här nämndes jämförande med konkurrerande företag, samt den egna erfarenheten inom företaget och jämförande med tidigare tillvägagångssätt. Resultatet visar att vid byte av företagsledning tenderar den nya ledningen att inte agera mimetiskt, utan att snarare byta strategi vad gäller goodwillvärderingen och ta tillfälle i akt att skriva ner goodwillposten. Det strider mot den kultur-kognitiva pelarens kännetecken, som bl.a. består av gemensamma övertygelser, mimetiskt beteende och stöd i samhällskulturen, men däremot finns tecken på en normativ institution där bibehållandet av den egna prestige och företags anseende är viktigt.

Förändrade samhällsnormer, hälsotrender med minskad kött- och alkoholkonsumtion som följd och även ökad uppmärksamhet på miljöaspekter, har lett till att företagen i livsmedels- och dryckesbranschen har varit tvungna att beakta dessa faktorer i de framtidsvisioner som i sin tur påverkar deras nedskrivningsprövningar. Detta leder till såväl förändring som ökad homogenitet, då företagen är tvungna att anpassa sig efter

konsumenternas efterfrågan. Dessa normativa förändringar ingår som egna grupper i de teoretiska modellerna för avhandlingen. Till de normativa elementen kan nämnas moraliska och etiska aspekter, lämplighet, sociala och samhällseliga normer och förväntningar, och det är för företagsledningen viktigt att anpassa sig till dessa för att framstå som legitima och trovärdiga.

I avhandlingens svar kan man dra flera paralleller till institutionell teori och identifiera faktorer som kan kopplas till de teoretiska modeller som används i avhandlingen. Karikerat kan sägas att Thorstein Veblens sociologiska tankar om institutionell teori ännu delvis kan urskiljas i att företagsledningen genom sina handlingar och sitt beslutsfattande vill bibehålla sin prestige i företaget och framstå som legitima för intressenterna. Eftersom nedskrivningsprövningarna av goodwill för börsnoterade företag styrs och regleras av IFRS-regelverket, kan det antas att praxisen kring nedskrivningsprövningarna är densamma oberoende företag, särskilt för företag inom samma bransch. Då beslutsfattande inte alltid är rationellt heller då det gäller nedskrivningsprövningarna av goodwill, märks det i avhandlingens resultat att beslutsfattandet även påverkas av faktorer som är djupt inbäddade i företaget och i samhället.

Trots att urvalet är litet kan man av respondenternas svar tydligt märka att tillvägagångssätten vid nedskrivningsprövningar av goodwill är olika. I revisorsintervjun framkom att man i teorin kan bygga upp ett välfungerande regelverk, som sedan är svårt att tillämpa i praktiken. För att regelverket ska vara användbart för företagen måste de finnas ett visst tolkningsutrymme, men samtidigt är det just den balansgången mellan tolkningsutrymme och för stor subjektivitet som kan öka risken för manipulering eller felanvändning av regelverket. Resultatet för avhandlingen visar att standarderna efterföljs, men att det utrymme för subjektiva bedömningar som standarderna ger, utnyttjas i de företag som deltagit i studien. North (2005) menar att de formella regelverken, som i det här fallet utgör den tvingande isomorfismen eller den regulativa pelaren, lätt kan förändras av politiska eller rättsliga institutioner, medan de informella normerna som är djupt rotade i företagens och samhällets sociala struktur ofta fungerar som informella begränsningar. Sådana sedvanor, traditioner och beteendenormer som ligger djupt inbäddade i organisationen är ofta mera motståndskraftiga än vad tvingande politiska eller rättsliga ingripanden är.

8.1 Avhandlingens begränsningar och förslag till fortsatt forskning

Syftet med avhandlingen var att undersöka hur utvalda företag inom livsmedels- och dryckesindustrin går tillväga då de utför sina nedskrivningsprövningar av goodwill och huruvida det skett en institutionalisering inom dessa börsnoterade bolag. Urvalet den empiriska delen av avhandlingen har bestått av en revisor och tre finländska företag verksamma inom samma bransch. Då urvalet är litet innebär det att resultat för studien inte tydligt går att generalisera och tillämpa på andra företag eller branscher. Många av framförallt de yttre faktorerna som bidrar till institutionalisering i de studerade företagen, kan antas gälla även för hela livsmedels- och dryckesbranschen och därför kan man anta att resultatet till viss del även går att tillämpa på de övriga företagen i branschen. Studien har bidragit med att identifiera faktorer som påverkar nedskrivningsprövningar av goodwill i företag inom livsmedels- och dryckesbranschen och strukturera dessa faktorer enligt modeller för den institutionella teorin. Resultatet har delats in enligt modellen om de tre pelarna och de tre isomorfismerna som ligger som grund för institutionaliseringsteori.

Avhandlingens resultat ger upphov till flera intressanta undersökningsområden. För att vidare förbättra förståelsen kring just institutionaliseringen av redovisningsfunktioner, såsom nedskrivningsprövningar av goodwill, skulle det vara av intresse att utföra en studie med ett större undersökningssampel. Trots att man i en kvalitativ intervju inte avser att uppnå ett allmängiltigt resultat, skulle ett större urval öka studiens trovärdighet och validitet. I resultatet kunde tydligt påvisas en institutionalisering och därför skulle det vara av intresse att utvidga undersökningsområdet också till andra redovisningsfunktioner i företag.

Av resultatet kan man utläsa att revisorerna har en central roll, både som granskare och rådgivare vid goodwillredovisningen. Det skulle vara givande att utföra en mera omfattande studie där revisorernas perspektiv är i fokus och se på detta utgående från ett institutionaliseringsperspektiv. Studiens fokus ligger på företag verksamma inom samma bransch för att se vilka branschspecifika aspekter som påverkat institutionaliseringen. Ett område för vidare forskning kunde vara att undersöka hur institutionalisering mellan olika branscher ser ut, om dessa har olika särdrag och på vilket sätt förändring eller varaktighet påverkar graden av institutionalisering.

KÄLLOR

- AbuGhazaleh, N. M., Al-Hares, O. M. & Roberts, C. (2011) Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.
- Ahrne G. & Svensson P. (2015) *Kapitel 1. Kvalitativa metoder i samhällsvetenskapen*, ur Ahrne, G. & Svensson, P. (Red.). *Handbok i kvalitativa metoder*. Liber Ab. Stockholm
- Alvesson M. & Sköldbberg K. (2017) *Tolkning och reflektion - Vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Studentlitteratur, Lund.
- Aschfalk-Evertz, A., & Rüttler O. (2013) Goodwill impairment testing according to IFRS in the United Kingdom: An empirical analysis of the discount rates used by the thirty largest FTSE 100 companies *Working Paper*. (No. 75).
- Barley, Stephen R. & Tolbert, Pamela S. (1997) "Institutionalization and Structuration: Studying the Links between Action and Institution" i: *Organization Studies*, 18: 93-117.
- Bryman A. & Bell E. (2011) *Business research methods*. Oxford University Press, 3rd ed.
- Carlin, T. M., & Finch, N. (2009) Discount rates in disarray: Evidence on flawed goodwill impairment testing. *Australian Accounting Review*, 19(4), 326-336.
- Carlin, T.M. and Finch, N. (2010) Evidence on IFRS goodwill impairment testing by Australian and New Zealand firms. *Managerial Finance*, 36(9), pp.785-798.
- Chambers, D. & Finger, C. (2011) Goodwill non-impairments. *The CPA Journal*, 2011(2), 38-41.

- Chambers, D. (2010) i Chambers, D. & Finger, C. (2011) Goodwill non-impairments. *The CPA Journal*, 2011(2), 38-41.
- Dacin, M., Goodstein, J. & Richard Scott, W. (2002) Institutional theory and institutional change: Introduction to the special research forum. *Academy of management journal*, 45(1), 45-56.
- Deegan, C. & Unerman, J. (2011) *Financial Accounting Theory*. McGraw- Hill Education.
- Eklöv, G. (2001) *Auditability as interface: negotiation and signification of intangibles*. Doctoral dissertation, School of Business, Stockholm University.
- Eriksson-Zetterquist, U. & Ahrne, G. (2015) Kapitel 3. Intervjuer ur Ahrne, G. & Svensson, P. (Red.). *Handbok i kvalitativa metoder*. Liber Ab. Stockholm.
- Gallego, I. & Rodríguez, L. (2005) Situation of intangible assets in Spanish firms: an empirical analysis. *Journal of Intellectual Capital*, 6(1), 105-126.
- Gauffin B. & Nilsson S-A. (2020) Rörelseförvärv enligt IFRS 3. *Tidningen Balans*, 29(1)
Hämtad ur:
<https://www.tidningenbalans.se/wp-content/uploads/2020/01/R%C3%B6relsef%C3%B6rv%C3%A4rv-enligt-IFRS-3-fjortonde-%C3%A5ret-%E2%80%93-sp%C3%A4nningen-stiger-vad-kommer-i-IASBs-diskussionsrapport.pdf>
- Godfrey, J. M. & Koh, P. (2009) Goodwill impairment as a reflection on investment opportunities, *Accounting & Finance* 49(1), 117,140.
- Gu, F. & Wang, W. (2005) Intangible assets, information complexity, and analysts' earnings forecasts. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(9-10), 1673-1702.

- Guba E. G. & Lincoln Y. S. (1994) i Bryman A. & Bell E. (2011) *Business research methods*. Oxford University Press, 3rd ed.
- Granlund M. & Lukka K. (1998) It's a small world of management accounting practices. *Journal of Management Accounting Research*. Sarasota 10: 153-179.
- Hassine, N. M., & Jilani, F. (2017) Earnings Management Behavior with Respect to Goodwill Impairment Losses under IAS 36: The French Case. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 7(2), 177-196.
- Hayn, C. & Hughes, P. J. (2006) Leading indicators of goodwill impairment. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 21(3), 223-265.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. M. (1999) A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting horizons*, 13(4), 365-383.
- Hedlund S. (2007) *Institutionell teori - Ekonomiska aktörer, spelregler och samhällsnormer*. Studentlitteratur.Lund.
- International Accounting Standards Board (2004) Basis for conclusions on IFRS 3 Business Combinations. Hämtad ur:
https://library.croneri.co.uk/cch_uk/iast/ifrs3-basis-200801
- International Accounting Standards Board (2015) Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations. Hämtad ur:
<https://www.ifrs.org/projects/completed-projects/2015/pir-of-ifrs-3-business-combinations/#meetings>
- Johnson, L. T., & Petrone, K. R. (1998) Commentary: is goodwill an asset? *Accounting horizons*, September 12(3).
- Järvenpää, M. (2009) The institutional pillars of management accounting function.

Journal of Accounting & Organizational Change. 5(4): 444-471.

Kothari, C. R. (2014) *Research Methodology: Methods and Techniques*. Published by New Age International (P) Ltd.

KPMG. (2014) *Who cares about goodwill impairment? A collection of stakeholder views*. KPMG International Standards Group.

Kvale S. & Brinkmann S. (2017) *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur Ab Lund.

Lhaopadchan, S. (2010) Fair value accounting and intangible assets: Goodwill impairment and managerial choice. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 18(2),120-130.

Li, K. & Sloans, R. (2009) Chambers, D. & Finger, C. (2011) Goodwill non-impairments. *The CPA Journal*, 2011(2), 38-41.

Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P., Pettersson A. K. & Rimmel G. (2010) *IFRS- i teori och praktik*. Andra upplagan, Bonnier Ab. Stockholm.

Mauno H. (10.10.2020) Elintarvikealalla yrityskauppoja on solmittu ahkerasti – Koronakoomasta heräillään ympäri maailmaa. Hämtad ur:
<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/elintarvikealalla-yrityskauppoja-on-solmittu-ahkerasti-koronakoomasta-heraillaan-ympari-maailmaa/14ef9aaf-a96a-4c90-afce-d12d49ce3748>

North, D. (2005) *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.

Nurunnabi, M. (2015) Tensions between politico-institutional factors and accounting regulation in a developing economy: insights from institutional theory. *Business Ethics: A European Review*, 24(4), 398-424.

- Petersen, C., & Plenborg, T. (2010) How do firms implement impairment tests of goodwill? *Abacus*, 46(4), 419-446.
- Powell W. & DiMaggio P. (ed.) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. The University of Chicago Press. Chicago, United States of America.
- Power, M. (2001) Imagining, measuring and managing intangibles. *Accounting, Organizations and Society*, 26(7-8), 691-693.
- Ramanna, K. & Watts, R. L. (2010) i Chambers, D. & Finger, C. (2011) Goodwill non-impairments. *The CPA Journal*, 2011(2), 38-41.
- Ramanna, K. & Watts, R. L. (2012) Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), 749-780.
- Rennstam J., Ahrne, G. & Wästerfors D. (2016) Kapitel 15. Att analysera kvalitativt material, ur Ahrne, G. & Svensson, P. (Red.). *Handbok i kvalitativa metoder*. Liber Ab. Stockholm.
- Saastamoinen, J. & Pajunen, K. (2016) Management discretion and the role of the stock market in goodwill impairment decisions-evidence from Finland. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 8(2), 172-195.
- Selznick P. (1957) i Scott, W. R. (2008) *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*, 3rd ed. Sage Publications, Los Angeles, CA.
- Schatt, A., Doukakis, L., Bessieux-Ollier, C., & Walliser, E. (2016) Do goodwill impairments by European firms provide useful information to investors? *Accounting in Europe*, 13(3), 307-327.
- Scott, W. R. (2008) *Institutions and Organizations: Ideas and Interests*, 3rd ed. Sage Publications, Los Angeles, CA.

- Seymour, D. (1992) *Marknadsundersökning med kvalitativa metoder*, IHM Förlag, Göteborg.
- Sveiby K-E. (1995) *Kunskapsflödet, Organisationens immateriella tillgångar*. Werner Söderström OY. Borgå.
- Troberg, P. (2013) *IFRS NOW–In the light of US GAAP and Finnish practices*. Helsinki: KHT-Media. Helsingfors.
- Trost J. (2005) *Kvalitativa intervjuer*, Studentlitteratur, Lund.
- Tsamenyi, M., Cullen, J. & González, J. M. G. (2006) Changes in accounting and financial information system in a Spanish electricity company: A new institutional theory analysis. *Management Accounting Research*, 17(4), 409-432.
- Uzma, S. H. (2011) Challenges of Reporting Intangible Assets in Financial Statements. *IUP Journal of Accounting Research & Audit Practices*, 10 (4), 28-38.
- Wayman, R. (2002) Impairment charges: the good, the bad and the ugly. Hämtad ur: <https://www.investopedia.com/investing/impairment-charges/>
- Wines, G., Dagwell, R., & Windsor, C. (2007) Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial Auditing Journal*, 22(9), 862-880.
- Yin, R. K. (2016) *Qualitative research from start to finish*. 2 uppl. New York: The Guilford Press.
- YTN-De högre tjänstemännen. Hämtad ur: <https://ytn.fi/sv/tes-och-kontraktsarbete/avtalsbranscher/livsmedelsbranschen/>

Använda standarder:

FAS 141- (2001) Business Combinations. Original Pronouncements as Amended.

Utgivare: Financial Accounting Standards Board

IFRS 3 (2004)- Business Combinations. Utgivare: International Accounting Standards

Board

IFRS 36 (2004)- Impairment of Assets. Utgivare: International Accounting Standards

Board

IFRS 38-(2004) Intangible Assets. Utgivare: International Accounting Standards Board

Bilaga 1 - Intervjuguide för pilotintervju

Respondenternas rättigheter:

- Rätten att vara anonym
- Rätten att avsluta intervjun när som helst

Allmänna frågor om goodwill

1. Vilka aktuella problem upplever du att det finns i revisionsbranschen gällande goodwill?
2. Hur går granskningen av en goodwillpost till i praktiken?
3. Vad upplever du att är det mest utmanande med granskning av företag med stora goodwillposter?
4. Vilken bransch/vilka företag tror du kunde vara intressanta att titta närmare på, som antingen kanske skulle behöva eller som har gjort stora goodwillnedskrivningar under de senaste åren? Eller på annat sätt kan ha en komplicerat förhållande till goodwill.
5. Hur tycker du ett idealiskt sätt att redovisa goodwill skulle se ut för att underlätta granskningen av posten?

Frågor relaterade till IFRS-standarderna som reglerar goodwill

6. Tycker du att eventuella nedskrivningar av goodwill ger en mera rättvis bild av tillgångens värde än vad avskrivning gör?
7. Anser du att goodwillredovisningen (nedskrivningsprövningar) under IFRS lockar till resultatmanipulering? Isf. på vilket sätt och i vilka situationer?

Frågor relaterade praktiska problem

8. På vilket sätt kan en revisor försäkra sig om att ha tillräcklig kunskap för att kunna värdera goodwill som en tillgång?
9. Anser du att du är tillräckligt insatt i olika värderingsmetoder för att kunna avgöra om värderingen av goodwill är korrekt?
10. Vilka tycker du är de vanligaste orsakerna till att goodwill minskar i värde och bör nedskrivas?

Bilaga 2a - Intervjuguide på svenska

Respondenternas rättigheter:

- Rätten att vara anonym
- Rätten att avsluta intervjun när som helst

Kort om avhandlingen:

Avhandlingen söker svar på hur företag som använder IFRS-standarden värderar sin goodwill i samband med den årliga nedskrivningsprövningen. Vidare söker avhandlingen svar på hur företag motiverar sina antaganden gällande nedskrivningsprövningen i och med det utrymme för subjektiva bedömningar som IAS 36- och IFRS 3-standarderna medför.

Respondenten

1. Berätta kortfattat
 - a. Hur länge har du jobbat inom företaget?
 - b. Vad är dina huvudsakliga arbetsuppgifter?
 - c. På vilket sätt är du delaktig i nedskrivningsprövningarna i företaget. Vilka är dina uppgifter/din roll i dessa.

Företaget

2. Kan du berätta lite allmänt om företaget?
 - a. Vad är er huvudsakliga verksamhet?
 - b. Hur ser er verksamhetsomgivning/branschen ut?
 - c. Har ert företag skrivit ner goodwill?

Frågor relaterade till företagets nedskrivningsprövningar och värderingsprocess

3. Hur ser värderingsprocessen ut då det gäller nedskrivningsprövningen av goodwill?
4. Då IFRS inte ger några tydliga riktlinjer för hur nedskrivningsprövningen ska göras, vilka hjälpmedel (tidigare erfarenhet, riktlinjer från IFRS, rådgivning av revisorer, jämförande men konkurrerande företag mm.) använder ert företag då nedskrivningsprövning av goodwill görs?
5. Hur har värderingsprocessen förändrats över tid?

6. Hur mycket tid används till den årliga nedskrivningsprövningen?
7. Tar ni hjälp av utomstående parter vid nedskrivningsprövningen? Om ja, i så fall vilka?
8. Vilka interna och externa indikatorer påverkar er beräkning av återvinningsvärdet?
9. Hur bestämmer ni vilken diskonteringsränta som ska användas vid nedskrivningsprövningen?
10. Hur bedömer ni framtida kassaflöden?
11. Hur avgränsar ni kassagenererande enheter?

Frågor relaterade till IFRS-standarderna som reglerar goodwill

12. Vad anser ni om avsnittet om goodwillvärdering i regelverket IFRS? Vilka för- och nackdelar finns det med nedskrivningsprövning i jämförelse med tidigare avskrivning?
13. Har ni stött på några utmaningar med tillämpningen av IAS 36?
14. Hur tycker du att IFRS har inverkat på jämförbarheten företag emellan?
15. Anser du att en nedskrivningsprövning är tillförlitlig? Om inte, på vilket sätt skulle man kunna öka tillförlitligheten?
16. Vad anser du om att goodwill inte kan skrivas upp igen då man inom företaget valt att skriva ner goodwill?
17. Finns det en risk för att företag undviker att skriva ner goodwill i hopp om att kunna försvara värdet igen inom de kommande åren?
18. Tror du att bilden av företaget påverkas negativt av nedskrivningar?
19. Har du någonting att tillägga angående goodwill eller nedskrivningsprövningarna av goodwill?

Bilaga 2b - Intervjuguide på finska

Haastatteluopas

Vastaajan oikeudet

Oikeus olla anonymi

Oikeus keskeyttää haastattelu milloin tahansa

Lyhyesti tutkimuksesta

Pro gradu-tutkimuksen tavoite on selvittää, miten yrityksiä, joiden tilinpäätökset tehdään IFRS-standardin mukaisesti arvioivat liikearvonsa arvonalentumistestien yhteydessä. Lisäksi tutkimuksessa tarkastellaan kuinka liikearvon arvonalentumistestauksen yhteydessä tehdyt oletukset ovat perusteltuja IAS 36- ja IFRS 3-standardin mukaisesti, ottaen huomioon standardin subjektiivisen soveltamisen.

Vastaaja

1. Kerro lyhyesti itsestäsi
 - a. Kuinka kauan olet työskennellyt yrityksessä?
 - b. Mitkä ovat sinun pääsääntöiset työtehtäväsi?
 - c. Kuinka olet mukana liikearvoon ja sen arvonalentumistestiin liittyvissä asioissa? Mikä on roolisi siinä/niissä?

Yritys

2. **Voitko kertoa lyhyesti yrityksestä?**
 - a. Mikä on teidän pääsääntöinen toimintanne?
 - b. Miltä yrityksen toimintaympäristö/yritysala näyttää?
 - c. Onko yrityksessänne tehty liikearvon alaskirjoitusta?

Arviointiprosessi

3. Miltä arviointiprosessi näyttää liikearvon arvonalentumistestauksen yhteydessä?
4. Ottaen huomioon, että IFRS ei tarjoa suoraviivaisia ohjeistuksia siitä, miten arvonalentumistestausta tulisi suorittaa, mitä apuvälineitä (aiempi kokemus,

IFRS-ohjeet, tilintarkastajien neuvonta, kilpailevien yrityksen vertailu jne.) teillä on käytössä liikearvon arvonalentumistestin suorittamisen yhteydessä?

5. Miten arviointiprosessi on muuttunut ajan myötä?
6. Miten paljon aikaa käytätte vuotuisten arvonalentumistestauksen toteuttamiseen?
7. Käytättekö ulkopuolisten tahojen apua arvonalentumistestauksessa? Jos vastauksesi on kyllä, niin mitkä ja mikä on niistä tärkein?
8. Mitkä sisäiset ja ulkoiset indikaattorit vaikuttavat kerrytettävissä olevan rahamäärän arvon laskemiseen?
9. Miten diskonttauskorkoa on määritelty?
10. Miten arvioitte tulevaisuuden kassavirrat?
11. Miten rahavirtaa tuottavat yksiköt määritellään?

IFRS

12. Mitä mieltä olet IFRS-standardin soveltamisohjeista liittyen liikearvoon? Mitkä ovat arvonalentumistestauksen edut ja haitat verrattuna aikaisempiin liikearvon poistoihin?
13. Oletteko kohdanneet haasteita yrityksessä IAS 36 standardin soveltamisessa?
14. Mitä mieltä olet IFRS-standardin vaikutuksista yritysten väliseen vertailukelpoisuuteen?
15. Onko arvonalentumistestaus mielestäsi luotettava?
16. Mitä mieltä olet siitä, että liikearvon alaskirjausta ei voida peruuttaa?
17. Miten luulet, että liikearvon alaskirjaus vaikuttaa yrityksen imagoon?
18. Onko sinulla jotain lisättävää liikearvon arvonalentumistestauksen liittyen tai muuten vaan jotain lisättävää?

Bilaga 3a: Följebrev på svenska

Hej,

Jag studerar redovisning vid fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi på Åbo Akademi. Jag är i slutskedet av mina studier och skriver min Pro gradu-avhandling om värderingen av goodwill i samband med nedskrivningsprövning. Syftet med avhandlingen är att undersöka hur börsnoterade företag värderar sin goodwillpost i samband med de årliga nedskrivningsprövningarna, samt hur de antaganden som görs i samband med värderingen av goodwill motiveras i enlighet med det utrymme som ges inom ramen för standarden IFRS 3.

För insamlande av empiriskt material har jag valt börsnoterade företag som är verksamma inom livsmedels- och dryckesbranschen. Ert företag skulle passa bra in i min undersökning och jag undrar därför om någon som är insatt i nedskrivningsprövningarna av goodwill (t.ex. företagets interna revisor), har intresse av att ställa upp på en intervju. Intervjun beräknas ta ca en timme. Om ni är intresserade så återkommer jag med intervjufrågorna.

Om du inte är rätt person att svara på detta mail, ber jag dig vänligen vidarebefordra brevet.

Med vänlig hälsning,

Rebecka Nikander

Bilaga 3b: Följebrev på finska

Hei,

Opiskelen yhteiskuntatieteiden ja kauppätieteiden tiedekunnassa Åbo Akademiassa ja olen loppuvaiheessa opinnoissani. Kirjoitan Pro gradu-tutkielman liikearvosta ja tarkoituksena on selvittää, miten pörssiyhtiöt arvioivat liikearvonsa vuotuisten arvonalentumistestien yhteydessä, sekä kuinka liikearvon arvonalentumistestien yhteydessä tehdyt oletukset ovat perusteltuja IFRS 3-standardin puitteissa annetun soveltamisalan mukaisesti.

Empiirisen aineiston kohteeksi olen valinnut pörssiyhtiöitä, jotka toimivat ruoka- ja juomateollisuuden alalla. Yrityksenne sopisi erinomaisesti tutkimukseen, joten haluaisin mielelläni haastatella henkilöä, joka on perehtynyt yrityksen liikearvon arvonalentumistesteihin (esimerkiksi yhtiön sisäinen tarkastaja). Haastatteluun tulisi varata noin tunti aikaa. Mikäli olette kiinnostuneita osallistumaan tutkimukseen, toimitan haastattelukysymykset teille.

Mikäli et ole oikea henkilö vastaamaan tähän sähköpostiviestiin, voisitteko ystävällisesti toimittaa viestini eteenpäin.

Ystävällisin terveisin,

Rebecka Nikander