



Handelshögskolan
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET

Företagsekonomiska institutionen

Effekter på redovisningen efter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38

Magisteruppsats/Kandidatuppsats

Externredovisning
Höstterminen 2005

Handledare: Mats Strid

Författare:

Andersson, Veronica
Ankarcrona, Nils
Ledman, Ida

Förord

Vi vill tacka vår handledare Mats Strid för den vägledning du gett oss under resans gång. Vi vill även varmt tacka våra respondenter Kristian Raa, Thomas Nilsson, Jan Hanner, Magnus Nilsson, Pernilla Rehnberg, Ulf Pettersson och Pär Ekengren för att ni varit tillmötesgående och tålmodigt besvarat våra frågor.

Göteborg, januari 2006

Veronica Andersson

Nils Ankarcrona

Ida Ledman

Sammanfattning
Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
Extern redovisning, Magisteruppsats, Ht 2005

Författare: Veronica Andersson, Nils Ankarcrona och Ida Ledman

Handledare: Mats Strid

Titel: Effekter på redovisningen efter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38

Bakgrund och problem: Den 1 januari 2005 infördes en ny reglering, IFRS 3 - *Företagsförvärv*, som ska tillämpas av alla koncerner i de länder som följer IASB:s regelverk. Den nya regleringen innebär en rad förändringar. I och med införandet uppdaterades IAS 36 - *nedskrivningar* och IAS 38 - *immateriella tillgångar*, vilket bland annat har medfört att fler immateriella tillgångar ska identifieras och därmed tas upp på balansräkningen samt ändrade regler gällande nedskrivningar. Syftet med den nya regleringen är att uppnå en ökad jämförbarhet i redovisningen, innebärande att oavsett vilken årsredovisning man läser, ska innehållet kunna tolkas och förstås. Vilka effekter har införandet av IAS 36, IAS 38 och IFRS 3 fått på redovisningen?

Syfte: Huvudsyftet är att *undersöka* vilka effekter den nya regleringen fått på redovisningen och därmed belysa eventuella problem som uppkommit. Vi ämnar uppfylla syftet genom att besvara uppsatsens frågeställningar. Vi önskar med den här studien tillföra ämnesområdet kunskap om effekter och problem som den nya regleringen fört med sig.

Avgränsningar: Inom utvalda standarder undersöks ej de delar som inte rör immateriella tillgångar och goodwill. Studien är avgränsad till respondenter i form av revisorer och experter från revisionsbyråer.

Metod: I studien har en kvalitativ ansats använts då problemområdet är relativt nytt och djupintervjuer ger den bästa förutsättningen att svara på frågeställningen. Intervjuer har gjorts med tre experter och fyra revisorer personer, alla från fem stycken olika revisionsbyråer och detta utgör uppsatsens primärdata. Sekundärdata har samlats in genom litteratur, lagtexter och artiklar.

Resultat och slutsatser: De effekter som kommit fram i den här studien är främst att regleringen är svår att tillämpa praktiskt och att specialiseringen ökar i branschen. Företagen tar i större utsträckning hjälp av oberoende värderingsmän när de ska värdera immateriella tillgångar. De stora problemen med värdering av både immateriella tillgångar och goodwill är att separera och hänföra kassaflödet till den specifika tillgången. Den nya regleringen medför fler subjektiva bedömningar i redovisningen. Redovisningen har vidare blivit mer volatil och det finns en risk för trögrörlighet i nedskrivningsprocessen. Jämförbarheten har ökat på den globala arenan samtidigt som tillförlitligheten försämras till följd av subjektiva bedömningar. Vidare har redovisningen blivit mer transparent. Studien tyder inte på att företagsledningens incitament till resultatplanering har påverkats av den nya regleringen.

Förkortningar

ARC	Accounting Regulatory Committee
EG	Europeiska Gemenskapen
EU	Europeiska Unionen
FASB	Financial Accounting Standard Board
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
NYSE	New York Stock Exchange
RR	Redovisningsrådet
SFAS	Statements of Financial Accounting Standards
US GAAP	Generally Accepted Accounting Principles in the United States

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Bakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	2
1.3 Problemställning.....	3
1.4 Syfte	3
1.5 Avgränsningar	3
1.6 Uppsatsens disposition	4
2. Metod	5
2.1 Förförståelse	5
2.2 Perspektiv	5
2.3 Angreppssätt.....	5
2.4 Metodval.....	6
2.5 Datainsamling.....	6
2.5.1 Primär- och sekundärdata	6
2.5.2 Urval.....	7
2.5.3 Intervjuer	7
2.6 Sanningskriterier	9
2.6.1 Giltighet.....	9
2.6.2 Överförbarhet	9
2.6.3 Intersubjektivitet.....	9
2.7 Källkritik	9
2.8 Analysmetod.....	10
3. Teoretisk referensram	11
3.1 Amerikansk normbildning.....	11
3.1.1 SFAS 141 och 142.....	11
3.1.2 Den nya regleringens effekter i USA	12
3.2 IFRS 3 - Rörelseförvärv	12
3.2.1 Bakgrund	12
3.2.2 Goodwill.....	13
3.3 IAS 36 – Nedskrivningar.....	14
3.3.1 Bakgrund	14
3.3.2 Nedskrivningstest	14
3.3.3 Värdering.....	15
3.4 Immateriella tillgångar	16
3.4.1 Bakgrund	16
3.4.2 Definition	16
3.4.3 Värdering av immateriella tillgångar som del av ett företagsförvärv	16
3.4.4 Marknadsangreppssättet	17
3.4.5 Inkomstangreppssättet.....	17
3.4.6 Kostnadsangreppssättet	18
3.5 Resultatplanering.....	19
3.5.1 Big bath	19
3.5.2 Företagsledningens incitament för resultatplanering i USA	19
3.6 Redovisningens kvalitativa egenskaper	20
3.6.1 Tillförlitlighet	20
3.6.2 Jämförbarhet.....	21
3.6.3 Rättvisande bild.....	21
4. Empiri	23
4.1 Presentation	23

4.1.1 Revisorer	23
4.1.2 Experter	23
4.2 Övergripande redovisningsfrågor.....	24
4.3 Den nya regleringen kring goodwill och immateriella tillgångar.....	25
4.4 Värdering och särskiljning av immateriella tillgångar	27
4.5 Värdering och nedskrivning av goodwill	29
4.6 Rättvisande bild.....	30
4.6.1 Big bath	30
4.6.2 Jämförbarhet och tillförlitlighet	31
5. Analys	33
5.1 Immateriella tillgångar	33
5.1.1 Värderingsmodeller för immateriella tillgångar.....	33
5.1.2 Problem vid särskiljning och värdering av immateriella tillgångarna	34
5.2 Goodwill.....	34
5.2.1 Åsikter om den nya regleringen	35
5.2.2 Problem vid värdering och nedskrivning av goodwill	36
5.2.3 Vem gör den årliga värderingen av goodwill?	36
5.3 Kvalitativa egenskaper	36
5.3.1 Jämförbarhet och tillförlitlighet.....	37
5.4 Resultatplanering.....	37
5.4.1 Big Bath.....	37
6. Slutsats.....	39
6.1 Frågeställningar	39
6.2 Huvudfrågeställning	40
6.3 Förslag på fortsatt forskning	41
7. Källförteckning.....	42
Bilaga 1	45

1. Inledning

I uppsatsen inledande kapital beskrivs bakgrunden till problemställningen följt av en problemdiskussion som slutligen leder fram till uppsatsens problemställningar, syfte och avgränsningar. Därefter beskrivs uppsatsens fortsatta disposition.

1.1 Bakgrund

Utvecklingen av redovisningen i de industrialiserade länderna har kännetecknats av två olika redovisningstraditioner, den *kontinentala* och den *anglosaxiska*. De länder som tillhör den anglosaxiska traditionen är USA, Storbritannien och Holland, medan övriga länder i Västeuropa samt Japan följer den kontinentala traditionen. Skillnaden mellan de båda har sin grund i olika civilrättsliga traditioner. Den kontinentala traditionen, med ursprung i romersk rätt, är påtagligt legalistisk innebärande att de civilrättsliga reglerna är baserade på nedskrivna lagar. Bolagsrätten ingår i civilrättslagstiftningen vilket medfört att redovisningen till stor del reglerats i denna. Det finns även en stark koppling mellan redovisningslagstiftningen och skattelagstiftningen vilket inneburit att redovisningen påverkats mycket av skatteregler. Den anglosaxiska traditionen bygger i liten utsträckning på nedskrivna lagar utan baseras istället på sedvanerätt vilken kompletteras med normerande rättsfall. Detta har fått till följd att redovisningen i väldigt liten utsträckning reglerats i lagstiftning, utan istället utvecklats av redovisningsprofessionen. De båda traditionerna har bidragit till olika syn på innebörden av så kallad "riktig" redovisning. Enligt den kontinentala traditionen bygger en "riktig" redovisning på lagar. Inom den anglosaxiska traditionen innebär begreppet istället att redovisningen ska ge en rättvisande bild, vilket i korta drag innebär redovisning till verkligt värde (Smith, 2000).

Den kontinentala traditionen har haft sin utgångspunkt i försiktighetsprincipen, där tillgångar värderas lågt och skulder högt. Redovisningen har dock på senare år närmat sig den anglosaxiska traditionen där matchningsprincipen varit den mest betydelsefulla redovisningsprincipen. Detta beror till största del på globaliseringen som bidragit till att många företag idag är multinationella. Storbritanniens inträde i EG har gjort att "rättvisande bild" numera är en övergripande princip i EU (Smith, 2000).

1978 inleddes harmoniseringen av redovisningsnormgivningen inom EU, då det fjärde bolagsdirektivet¹ infördes. Harmoniseringsarbetet fortsatte 1983 genom införandet av det sjunde bolagsdirektivet² (PWC, 2005). Direktiven implementerades i Sverige 1997 genom årsredovisningslagen som trädde i kraft samma år (Smith, 2000). EU ansåg dock att harmoniseringsprojektet inte lyckades fullt ut på grund av att medlemsländerna inte tolkat direktiven på ett likartat sätt. Direktiven innehöll dessutom många valalternativ, vilket ytterligare försvårade en likartad tillämpning av direktiven. För att fortsätta harmoniseringsarbetet vände sig EU till amerikanska FASB för att inleda ett samarbete. FASB var dock inte intresserade av ett samarbete på jämlika villkor och EU vände sig istället till IASB vilka var villiga att samarbeta (Artsberg, 2003). IASB:s mål är ta fram en komplett samling redovisningsstandarder av hög kvalitet, vilka kan tillämpas över hela världen. För att ta fram dessa standarder samarbetar de med större nationella normsättare för att harmonisera reglerna (IASB, 2005). I mars 2002 beslutade Europaparlamentet att ge EU Kommissionen i uppdrag att ta fram ett regelverk uppbyggt på IASB:s normer. Normerna införs dock inte automatiskt i EU utan skall först godkännas av ARC (Artsberg, 2003).

¹ Fjärde bolagsdirektivet – årsredovisning för enskilt bolag

² Sjunde bolagsdirektivet – koncernredovisningsdirektivet

EU: s samarbete med IASB har lett fram till att alla europeiska företag, vilka har aktier eller skuldebrev noterade på en reglerad marknad, enligt EU: s IAS förordning från den 1 januari 2005, är skyldiga att upprätta sin koncernredovisning enligt internationella redovisningsstandarder. De svenska marknaderna som omfattas av dessa regler är Aktietorget, Nordic Growth Market och Stockholmsbörsen (Ernst & Young, 2004).

1.2 Problemdiskussion

IASB publicerade i mars 2004 en ny standard för redovisning av företagsförvärv; IFRS 3 – *Rörelseförvärv*, vilket ledde till uppdateringar av IAS 36 – *Nedskrivningar* och IAS 38 – *Immateriella tillgångar*. Enligt IFRS 3 skall inte längre goodwill skrivas av utan istället skall den årligen, eller så snart det bedöms vara nödvändigt, göras en nedskrivningsprövning av goodwillvärdet. Hur prövningen skall gå till beskrivs i IAS 36 och kallas för nedskrivningstest. De nya reglerna i IFRS 3 ställer betydligt högre krav avseende identifiering av förvärvade tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser i samband med företagsförvärv, än enligt tidigare regler och praxis i Sverige. Förändringarna i IAS 38 innebär att fler immateriella tillgångar skall identifieras och redovisas skilt från goodwill. Exempel på sådana immateriella tillgångar är kundrelationer, orderstockar, varumärken och serviceavtal. Det kommer även att innebära att andra immateriella tillgångar med obestämd livslängd inte längre skall skrivas av utan de ska i stället prövas för att undersöka om ett eventuellt nedskrivningsbehov existerar (Ernst & Young, 2005).

Nyheter i dessa standarder har för avseende att utveckla redovisningen av företagsförvärv. De syftar till att förbättra den finansiella rapporteringens kvalitet samt skapa internationellt mer enhetliga redovisningsprinciper. Resultatet av utvecklingen har inneburit att IASB:s standarder nu i stort överensstämmer med FASB:s motsvarande regler SFAS 141 - *Business Combination* och SFAS 142 – *Goodwill And Other Intangible Assets*, vilka har tillämpats i USA sedan 1 januari 2002. De strävar efter att ge en rättvisande bild genom att i större utsträckning redovisa enligt verkligt värde än vad som görs inom den kontinentala traditionen. Då skillnaden mellan den kontinentala och den anglosaxiska traditionen minskar skapas förutsättningar för en gemensam redovisningsstandard för hela världen och därmed skapas mer jämbördiga "spelregler" i samband med företagsförvärv (Jansson, Nilsson, 2004). Enligt Massoud & Raiborn (2003) var syftet med införandet av SFAS 141 och SFAS 142 att redovisningen skulle bli mer transparent och därmed ge användarna av de finansiella rapporterna en bättre bild av företagets sanna värde. IASB hade liknande incitament vid införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38, då dessa regler är väldigt lika SFAS 141 och SFAS 142.

Harmoniseringsarbetet innebär en rad förändringar i regleringen och två stora förändringar rör goodwill och immateriella tillgångar. De huvudsakliga förändringarna i IAS 38 är att fler immateriella tillgångar ska identifieras, särskiljas och värderas. Förändringar i IAS 36 är ändrade regler vad gäller nedskrivningar och värdering av goodwill. Massoud & Raiborn (2003) menar att SFAS 142 är utformad på ett sådant sätt att det finns stort utrymme för subjektiva bedömningar. Subjektiva bedömningar kan leda till att redovisningens kvalitativa egenskaper påverkas och kan också påverka företagsledningens incitament för olika former av resultatplanering. Dessa eventuella effekter på redovisningen leder oss fram till uppsatsens frågeställningar.

1.3 Problemställning

Problemdiskussionen leder fram oss till frågan vilka eventuella effekter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 fått på redovisningen. Vår huvudfrågeställning är:

- **Vilka effekter har införandet av IAS 36, IAS 38 och IFRS 3 fått på redovisningen?**

Vi ämnar besvara fyra frågeställningar som tillsammans ska besvara vår huvudfrågeställning:

- Vilka effekter har den nya regleringen fått vad gäller särskiljning och värdering av immateriella tillgångar?
- Vilka effekter har den nya regleringen fått vad gäller värdering och eventuell nedskrivning av goodwill?
- Har den nya regleringen påverkat redovisningens kvalitativa egenskaper?
- Har företagets incitament för resultatplanering påverkats efter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38?

1.4 Syfte

Huvudsyftet är att *undersöka* vilka effekter den nya regleringen fått på redovisningen och därmed belysa eventuella problem som uppkommit. Vi ämnar uppfylla syftet genom att besvara uppsatsens frågeställningar. Vi önskar med den här studien tillföra ämnesområdet kunskap om effekter och problem som den nya regleringen fört med sig.

1.5 Avgränsningar

Inom utvalda standarder undersöks endast de delar som behandlar immateriella tillgångar och goodwill. Studien är avgränsad till respondenter i form av revisorer och experter från revisionsbyråer. Vi avser inte att undersöka hur företagen själva uppfattar förändringen och inte heller hur aktiemarknaden reagerat på regelförändringen. Negativ goodwill kommer inte att behandlas inom ramen av denna uppsats.

1.6 Uppsatsens disposition

I uppsatsens inledande kapitel beskrivs bakgrunden till studiens problemområde, därefter kommer en problemdiskussion som mynnar ut i uppsatsens problemformulering, syfte och avgränsningar. I kapitel två presenteras vårt tillvägagångssätt vid insamlande och bearbetning av våra data. Därefter kommer den teoretiska referensramen som ska ge inblick i den nya regleringen kring värdering och nedskrivning av goodwill och immateriella tillgångar. Vidare ska kapitlet ge en fördjupad förståelse för redovisningens kvalitativa egenskaper samt de modeller som är aktuella vid värdering av immateriella tillgångar respektive goodwill. I kapitel fyra följer en sammanställning av det empiriska resultatet. I det femte kapitlet kommer vår analys som bygger på vår teoretiska referensram tillsammans med den insamlade empirin. I kapitel sex presenteras vår slutsats som ämnar svara på uppsatsens frågeställningar och därefter kommer författarnas förslag på fortstätt forskning inom området.



Figur 1: Uppsatsens disposition (källa: egen)

2. Metod

Metoden är forskarens redskap för att studera och lösa ett problem. Undersökningsmetoden har till syfte att skapa material och ge forskaren en grund, för att dra relevanta och troliga slutsatser. (Patel, Davidsson, 2003) I kapitlet redogörs för tillvägagångssätt vid insamling av material till studien. Vidare beskrivs ur vilket perspektiv studien bedrivs samt hur problemställningen angrips. Störst fokus ligger på att beskriva det praktiska tillvägagångssättet. Kapitlet avslutas sedan med källkritik.

2.1 Förförståelse

Från födelsen samlar människan i en strid ström på sig olika erfarenheter. Tillsammans med den sociala konstruktion människan lever i formar det oss till de personer vi är idag. Detta för med sig att varje individ har sitt sätt att tolka en situation vilket medför att vi aldrig är helt neutrala i vårt sätt att angripa ett problem. Det ger således varje författare egna värderingar och förutsättningar vilket i sin tur kan påverka det ämne som studeras. Till detta kan tilläggas att forskaren kommer att ha med sig vissa socialt baserade fördomar eller förutfattade meningar när han angriper ett problem (Holme, Solvang, 1997).

Författarnas samlade erfarenheter kommer med andra ord med stor sannolikhet att färga uppsatsen. Det faktum att författarna studerat ekonomi innebär troligen att olika problemställningar angrips på ett annorlunda sätt än om studierna haft en annan inriktning. Sammantaget kommer detta att påverka tolkningen av de material vi erhåller genom intervjuer och litteratur. Förförståelsen kommer i vissa lägen att vara en fördel samtidigt som det i andra lägen finns risk att den är hämmande då den eller våra eventuella fördomar kan bli en begränsning. Vissa värderingar kan vara väldigt djupt rotade vilket gör att vi inte är lika flexibla och öppna för nya infallsvinklar. Vi anser dock att då vi är tre stycken som tolkar intervju svaren och litteraturen så bör det bidra till att uppsatsen får en högre grad av tillförlitlighet.

2.2 Perspektiv

Perspektiv beskriver hur någon eller några ser på verkligheten. Detta går sedan att dela upp i tre delar; *hur verkligheten är utformad, värderingar av verkligheten och en föreställning av hur verkligheten bör vara* (Gilje, Grimen, 1995). Det är viktigt att välja perspektiv och informera läsaren om detta, annars blir det författaren skriver intetsägande för läsaren. I denna uppsats studeras hur de större revisionsbyråerna i Sverige³ upplever eventuella effekter på redovisningen efter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38. Studien utgår därför från deras perspektiv. Anledningen till att vi valt denna inriktning beror på att revisionsbyråerna har en mer samlad bild över problematiken än om vi hade valt att göra studien ur ett företagsperspektiv. Vid ett företagsperspektiv hade vi gått in och tittat på specifika företag vilket vi anser gjort studien smalare.

2.3 Angreppssätt

Val av angreppssätt syftar till vilket sätt forskaren närmar sig den empiriska verkligheten. Forskarens vetenskapliga arbete består av att relatera teori och verklighet till varandra (Patel, Davidsson, 2003). Det finns två huvudsakliga varianter på angreppssätt, *deduktion*, ”från teori till empiri” och *induktion* ”från empiri till teori”.

³ KPMG, Deloitte, Öhrlings PriceWaterhouseCoopers, Ernst & Young samt Lindebergs Grant Thornton

Val av angreppssätt kan vara svårt, men bör baseras på forskarens kunskapssyn samt undersökningen och problemets karaktär (Johansson-Lindfors, 1993).

Området för vår studie är förhållandevis färskt, införandet av IFRS 3 och medföljande ändringar i IAS 36 och 38 gäller från och med årsskiftet 2005, med 2004 som så kallad öppningsbalans. Av förklarliga skäl, finns det därför inte mycket litteratur att tillgå inom området. Vi har diskuterat hur vi skulle gå tillväga vid insamling av data till studien. På ett tidigt stadium bestämde vi oss att göra intervjuer för att på detta sätt få en uppfattning om vilka eventuella effekter den nya regleringen⁴ fört med sig. Vi läste in oss på aktuella redovisningsregler, vetenskapliga artiklar, främst från USA samt historik kring ämnet. Med utgångspunkt i den information vi erhöll utformade vi frågor till intervjuerna. Efter slutförda intervjuer kom vi fram till ytterligare teori som behövde tillföras vår referensram. Vårt angreppssätt kan därmed inte sägas vara vare sig renodlat induktivt eller deduktivt utan vi har snarare pendlat mellan de båda angreppssätten.

2.4 Metodval

Metod delas grovt upp i två kategorier, *kvantitativa* och *kvalitativa*. Val av metod styrs helt och hållet av studiens syfte, det vill säga hur hypotesen lyder och vilken typ av svar som behövs för att svara på den (Patel, Davidsson, 2003). Enligt Jacobsen (2004) bör kvalitativ metod användas när kunskapen är liten om det som studeras och när vi önskar att få fram mycket information om ett fåtal enheter. Kvalitativ metod handlar mer om att få förståelse för något och inte lika mycket om att generalisera (Home, Solvang, 1997). Den kvantitativa i sin tur är mer användbar då vi har god kunskap om det studerade och ska pröva teorier eller hypoteser, samt när vi vill generalisera (Jacobsen, 2002).

Vi har valt att använda oss av en kvalitativ ansats och har samlat material till vår studie genom intervjuer för att få en djupare förståelse för problemet som vi valt att belysa. Då ämnet är relativt nytt och forskningen fortlöper så anser vi att intervjuer är lämpligt med tanke på att vi direkt får tillgång till relevant information. Vid exempelvis en enkätundersökning skulle vi ha ett mer representativt urval och på så sätt nå högre statistisk säkerhet, men samtidigt skulle informationen vara mer ytlig. Vi valde att samla data genom intervjuer, vilket dock innebär färre respondenter men inte nödvändigtvis ett sämre underlag då varje respondent ger oss en djupare förståelse för problemområdet.

2.5 Datainsamling

2.5.1 Primär- och sekundärdata

Det finns olika tillvägagångssätt för att samla in och bearbeta information och data. Vi har valt att samla in material genom intervjuer vilka kommer att utgöra *primärdata*, det vill säga den data som samlats in primärt för denna studie. I övrigt har vi använt oss av vetenskapliga artiklar, ett antal standarder samt litteratur inom bland annat redovisningsteori och metod, dessa kommer således att utgöra *sekundärdata* (Björklund, Paulsson, 2003). En del av litteraturen utgörs av vetenskapliga artiklar. Anledningen till detta är att mycket av forskningen inom området är ny och därför inte finns publicerad i någon annan form ännu.

⁴ "den nya regleringen" syftar hädanefter till de förändringar som gjorts i IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 som behandlar goodwill och immateriella tillgångar

2.5.2 Urval

Vi har valt våra respondenter från de fyra stora revisionsbyråerna; Öhrlings PriceWaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte och Ernst & Young. Därtill har vi också valt en respondent med god kännedom om vårt problemområde från Lindebergs Grand Thornton. Detta val har vi gjort med förhoppningen om att det ska ha gett en så genomgripande bild som möjligt av hur situationen ser ut idag. En ytterligare motivering till vårt val är att de valda byråerna arbetar med de stora börsnoterade företagen, vilka är de som är aktuella för vår studie, eftersom det i första hand är koncerner som berörs av de nya reglerna. Vi har valt att dela upp respondenterna i två grupper; revisorer och experter då ville jämföra deras svar. Vi kom i kontakt med våra respondenter via e-mail eller per telefon. Det var inga större problem att få intervjutider då vi var ute i god tid. Alla respondenter har dessutom varit väldigt vänliga och tillmötesgående.

Urvalet av respondenter kan hänföras till ett så kallat *experturval* vilket är en form av *icke-sannolikhetsurval* (Gustafsson, 2004). Icke-sannolikhetsurval innebär att urvalet inte baseras på slumpmässighet (Holme, Solvang, 1997). Experturval i detta fall innebär att respondenterna valdes ut på rekommendation av personer med god kännedom om vilka på respektive byrå som har stora kunskaper om IFRS 3.

2.5.3 Intervjuer

Då IFRS 3 är en ny standard inom den svenska redovisningen finns det inte mycket litteratur att tillgå inom området. En av de stora informationskällorna blir därför intervjuerna. Vi har genomfört sju stycken intervjuer med personer anställda på fyra stora revisionsbyråer och en medelstor byrå. Detta hoppas vi ska ha medfört att vi har fått en så genomgripande bild som möjligt av hur situationen ser ut idag.

Vi har valt att göra förhållandevis öppna, individuella intervjuer. Den öppna individuella intervjun kan antingen göras på plats, det vill säga så kallade *besöksintervjuer*, eller i form av *telefonintervjuer* (Jacobsen, 2004). Anledningen till att denna intervjuform valdes, och inte exempelvis gruppintervjuer, var för att en av de stora fördelarna med öppna intervjuer är att de ger en möjlighet att gå mer på djupet. Av de sju intervjuer vi genomfört är fem stycken besöksintervjuer, gjorda i Göteborg och två stycken är telefonintervjuer med revisionsbyråer i Stockholm.

Fördelar med besöksintervjuer är bland annat att vi kan spela in intervjuerna som ljudfil, vilket ger oss möjligheten att i efterhand kontrollera intervjusvaren och på detta sätt återge dem så korrekt som möjligt. Det finns dock nackdelar med användande av ljudfil. En nackdel är att vissa människor reagerar negativt på att bli inspelade och blir nervösa. Ytterligare en nackdel är att det är lätt att förlita sig på att tekniken fungerar och att därför inte bry sig om att anteckna, vilket i värsta fall kan leda till att sen står man där utan något material. Vi har för att skydda oss mot detta, även tagit korta anteckningar under intervjuerna. Andra fördelar med besöksintervjuer är att det är lättare att ställa följdfrågor och om man får en bra kontakt kan det medföra att nya och oförutsedda aspekter kan dyka upp under intervjuens gång. (Jacobsen, 2004) Besöksintervjuer innebär dock inte enbart fördelar. Det finns en risk att vi som intervjuar och respondenten påverkar varandra under intervjuens gång, det vill säga ett samförstånd sinsemellan vilket påverkar intervjun i en annan riktning än vad som från början var tänkt. Detta är vad litteraturen kallar *intervjuareffekten* (Gustafsson, 2004). Detta behöver dock inte vara enbart negativt utan kan vara en styrkefaktor, det gäller dock att vara medveten om detta samspel och dess eventuella påverkan (Kvale, 1997).

Telefonintervjuer medför, precis som besöksintervjuer, såväl fördelar som nackdelar. Vi har spelat in de två telefonintervjuer vi gjort och därefter skrivit ner intervjuerna. En fördel är att risken för, den tidigare nämnda, intervjuareffekten minskar vilket torde leda till att tillförlitligheten stärkts. En nackdel med telefonintervjuer kan vara att den inte ger lika uttömmande svar som en besöksintervju (Jacobsen, 2004). Enligt Jacobsen (2004) visar erfarenheten att telefonintervjuer är en olämplig metod om en undersökning innehåller många öppna frågor. Dessutom har några undersökningar visat att det kan vara lättare för respondenten att ljuga i en telefonintervju (Frey & Oishi i Jacobsen 2005). Trots att det enligt teorin finns nackdelar med telefonintervjuer har vi upplevt att vi fått uttömmande svar vid genomförda intervjuer och de har tillfört viktiga aspekter till vår empiri. Vi har försökt minimera risken för osanna svar från respondenterna genom att ge dem möjligheten att läsa den utskrivna intervjun samt den färdigställda empirin.

För att intervjutillfällena skulle ge så mycket information som möjligt valde vi att arbeta utifrån en från början färdigställd intervjumanual⁵. Den bestod av övergripande frågor, detta för att inte låsa respondenterna med allt för specificerade frågor, utan istället låta dem prata öppet om studiens områden. Manualen gör att samtliga intervjuer berör de frågor som enligt intervjuaren är vitala, samt att alla intervjuerna berör samma områden. Detta kan liknas vid det som Kvale (1997) kallar den *kvalitativa forskningsintervjun*. Vi valde att ta bort fasta svarsalternativ som ja och nej då vi ansåg att det kunde förhindra att vi erhöll den utförliga informationen vi önskade. Vi har valt använda samma intervjumanual till både revisorer och experter, då vi vill jämföra deras svar.

Frågorna skickades till respondenterna i förväg då vi ansåg att detta bidrog till att oklarheter kunde redas ut innan intervjuerna genomfördes. Andra fördelar var att vi var säkra på att vi kom till rätt person, som hade kunskapen och erfarenheten att svara på våra frågor. Samtidigt kan det ha varit en nackdel då det kan ha begränsat intervjun och öppenheten. En nackdel kan vara att respondenten fått tid att förbereda sig och därav inte svarar lika spontant. Då vi i den här studien inte söker spontana svar utan mer välgrundade svar anser vi detta snarare vara en fördel. Dessutom anser vi att då den avsatta tiden för intervjuerna inte var så lång samt att ett antal respondenter även önskade detta, var detta alternativ att föredra.

Vi har valt att transkribera intervjuerna, det vill säga överföra dem från tal till skrift. Det tog tid, men vi ansåg att det var det bästa sättet att korrekt återge respondenternas svar. Efter att intervjuerna sammanställts skickades de ut till den berörda respondenten för kontroll, eventuella korrigeringar eller tillägg. För att stärka uppsatsens tillförlitlighet ytterligare har vi försäkrat oss om att vi fått återkomma om det skulle förekomma oklarheter gällande den insamlade empirin.

Varje intervju har tagit ungefär en timme att genomföra. Några har på grund av tidsbrist hos respondenterna varit kortare, vilket kan ha medfört att vi inte har fått lika djup information. Vi har inför varje intervju frågat om respondenten är tillfreds med att vi spelar in. Vi har fått tillåtelse att spela samtliga intervjuer utom en. Detta kan ha bidragit till brister i materialet på så sätt att vi inte hunnit skriva ned allt som sagts. Vi var dock två som förde anteckningar medan den tredje intervjuade. Dagen därpå skrev vi rent intervjun och skickade den till respondenten vilken hade möjlighet att kontrollera att vi uppfattat allt rätt. På detta sätt tror vi att empirins tillförlitlighet stärkts. Risken finns naturligtvis alltid att respondenten förskönat

⁵ Se bilaga 1

eller eventuellt varit med osanning, men det är svårt att avgöra i alla lägen. Vi anser dock att vi så långt det är möjligt har försäkrat oss om att vi har erhållit riktig information.

2.6 Sanningskriterier

Då vår uppsats är en kvalitativ studie bedömer vi dess sanningskriterier utifrån giltighet, överförbarhet samt intersubjektivitet.

2.6.1 Giltighet

Giltighet innebär att studien innehåller tillräckligt mycket information för att ytterligare en intervju inte skulle tillföra någon mer kunskap. Vid uppnådd giltighet innebär det att studien omfattar alla fenomen som krävs för att täcka problemet (Johansson-Lindfors, 1993).

Vi ska undersöka eventuella effekter vid införandet av den nya regleringen. Det är näst intill omöjligt att uppnå total giltighet, då det skulle kräva långt fler intervjuer än vad som ryms inom ramen för denna uppsats. Vi tror dock att vi genom våra sju intervjuer med fem olika revisionsbyråer, erhåller tillräckligt mycket information för att dra slutsatser om hur situationen ser ut idag.

2.6.2 Överförbarhet

Överförbarhet är *"möjligheten att applicera utvecklade teorier på nya situationer"* (Johansson – Lindfors, 1993, s. 169). Således är överförbarhet möjligheten att tillämpa studien i andra situationer än den specifikt undersökta

Vår studie med dess teorier kan med all sannolikhet användas för liknande studier i andra länder som infört dessa rekommendationer vid samma tidpunkt som Sverige. De revisionsbyråer vi har intervjuat har stora globala företag som kunder, så det är troligt att dessa problem dyker upp i fler länder.

2.6.3 Intersubjektivitet

Intersubjektivitetskriteriet innebär att de slutsatser som forskare kommit fram till blir godkända av dem som blivit intervjuade, men även av utomstående bedömare (Johansson-Lindfors, 1993).

Vi har försökt att uppnå intersubjektivitet genom att transkribera den genomförda intervjun för att sedan skicka den till respektive respondent, där de fått möjlighet att kritiskt granska vår tolkning av intervjun.

2.7 Källkritik

För att inhämta bra kunskap krävs det att de använda informationskällorna är tillförlitliga, äkta och relevanta. Innan man förlitar sig på en källa bör begrepp som oberoende, objektivitet och opartiskhet tas i beaktande (Lundahl, Skärvad, 2000).

Då det finns en risk att information är vinklad eller ofullständig är det viktigt att ha ett kritiskt förhållningssätt till all form av data, primär- likväl som sekundärdata. Det kan till exempel finnas en risk att den som intervjuas vill framställa sig själv eller sitt företag i bättre dager och därför inte svarar helt sanningsenligt. När det gäller litteratur, som är sekundärdata, är det viktigt att ta i beaktning att det inte alltid exakt framgår hur denna information samlats in och för vilket syfte (Björklund, Paulsson, 2003).

Det handlar hela tiden om en bedömningsfråga från vår sida. Dock har vi för avsikt att vid sökandet av information i så stor utsträckning det är möjligt försöka gå tillbaka till ursprungskällan. Detta hoppas vi ska minska risken för feltolkningar och missuppfattningar som kan uppstå vid omskrivningar.

En del av det material vi kommer att använda oss av är skrivet på engelska. Detta kan innebära en risk i form av missuppfattningar och översättningsfel. Hur detta kommer att påverka uppsatsen är svårt att avgöra, men vi har tillsammans diskuterat de oklarheter vi funnit i materialet för att minimera denna risk.

2.8 Analysmetod

I den här uppsatsen har vi samlat in kvalitativa data som sedan sammanställts och analyserats för att dra slutsatser som ska svara på frågeställningen. Enligt Jacobsen (2002) rör sig analys av kvalitativa data om tre ting. Första ska de data som samlats in för forskningen beskrivas grundligt och detaljerat. Detta sker genom att registrera situationer, intervjuer och samtal noggrant och det kallas *tjocka beskrivningar*, de är rika på detaljer, analyser och variationer (Geertz, 1993). Nästa steg i analysen blir att *systematisera och kategorisera* de kvalitativa data som samlats in och registrerats. Den här systematiseringen är nödvändig för att kunna förmedla vad vi funnit, då de tjocka beskrivningarna i det första läget är allt för omfattande. Då detta är gjort kan tolkningen av data inledas, vilket innebär att man letar efter meningar, orsaker och försöker generalisera. Det är i det här skedet de mer dolda, men mest intressanta, förhållandena kan belysas. Fördelen med en kvalitativ ansats är att vi kan planera, genomföra ett antal intervjuer och analysera dem, för att sedan återgå till planering, förändra uppläggen och genomföra nya observationer eller intervjuer (Jacobsen, 2002). Ian Dey i Jacobsen (2002) beskriver den här analysprocessen som en stigande spiral (Jacobsen, 2002).

I den här studien har vi samlat in data kvalitativt genom intervjuer som sedan transkriberats för att så detaljerat som möjligt beskriva våra data. Dessa sju transkriberingar utgör således uppsatsens tjocka beskrivningar. Därefter har vi plockat ut det mest väsentliga från varje intervju och placerat detta under respektive huvudrubrik i empirin, som består av sex delkapitel. Detta för att förenkla den information som finns i uppsatsens tjocka beskrivningar och få en överblick av informationen. Därefter har vi börjat tolka våra data genom att analysera och försöka se vad som blivit direkt sagt eller gjort samt kopplat detta till den teoretiska referensramen. Då vi börjat vår analys har vi samtidigt gått tillbaka till den teoretiska referensramen och gjort en del förändringar samt bearbetat uppsatsen inledningskapitel. Detta därför att vi hela tiden erhåller ny kunskap kring uppsatsen problemområden och nya idéer uppkommer som vidare format uppsatsen under arbetets gång. På så sätt ser vi vår analysprocess som en stigande spiral, då vi ständigt har rört oss fram och tillbaka i uppsatsens faser.

I vår teoretiska referensram har vi använt oss av förhållandevis många amerikanska vetenskapliga artiklar. IFRS 3 med medföljande ändringar i IAS 36 och IAS 38 är så pass nytt därav är det svårt att än så länge tydligt se eventuella effekter på redovisningen. Eftersom reglerna i hög grad påminner om SFAS 141 och SFAS 142 i det amerikanska regelverket så ansåg vi det vara av intresse att undersöka vilka eventuella effekter motsvarande amerikanska regler fått på den amerikanska redovisningen. Vid analys av respondenternas svar kan vi sedan se vilka tendenserna i Sverige är, för att på sätt kunna påvisa eventuella skillnader och likheter, mot den amerikanska redovisningen, i vår analys.

3. Teoretisk referensram

I följande kapitel redogörs för de teorier som anses vara relevanta för problemställningen. Kapitlet inleds med att beskriva den amerikanska normbildningen och två standarder utgivna av FASB; SFAS 141 & 142. Sedan redogörs för IASB:s standarder om företagsförvärv; IFRS 3, nedskrivning; IAS 36 och immateriella tillgångar; IAS 38. Dessutom tas de skillnader upp som införandet av dessa regler inneburit för värdering och identifiering av goodwill och immateriella tillgångar. Kapitlet avslutas med att behandla resultatplanering samt redovisningens kvalitativa egenskaper.

3.1 Amerikansk normbildning

Internationellt finns många aktörer som haft och har ett stort inflytande på redovisningens normer. Flera av de tyngsta aktörerna härstammar från USA, detta beror bland annat på att den amerikanska ekonomin med globala jätteföretag ger en särskild tyngd och auktoritet åt de redovisningsnormer som tillämpas där. NYSE, anses vara navet i marknadsekonomin och många av de redovisningsnormer som ingår i US GAAP, utgör samtidigt ett krav för registrering på NYSE. Andra orsaker till den amerikanska dominansen är att aktörerna där har haft större finansiella resurser än andra länder i till exempel Europa. Kontakten mellan forskning och profession är av en helt annan omfattning än i Europa, vilket bidragit till att de amerikanska normerna håller högre teoretisk kvalitet.

FASB är den mest inflytelserika organisationen i branschen och utgivare av regelsamlingen SFAS. SFAS är en detaljerad regelsamling och täcker alla viktiga områden inom externredovisning. FASB strävar efter att vara en professionell och oberoende organisation som samtidigt visar den öppenhet och det förtroende som finns i den amerikanska redovisningskulturen (Nilsson, 2005). I kommande delkapitel kommer SFAS 141 och 142 beskrivas ytterligare då dessa rekommendationer ligger till grund för den nya reglering som infördes i EU 1 januari 2005 (Jansson, Nilsson, 2004).

3.1.1 SFAS 141 och 142

Den 1 januari 2002 infördes två stycken komplicerade standarder; SFAS 141, *Business Combinations*, vilken reglerar rörelseförvärv och SFAS 142, *Goodwill and Other Intangible Assets*, vilken reglerar goodwill och andra immateriella tillgångar (Huefner & Largay, 2004). De nya rekommendationerna skapade stor debatt i USA när de infördes. Detta på grund av att reglerna för goodwill ändrades helt och tillgångar inte längre fick skrivas av. Istället ska ett så kallat nedskrivningstest utföras årligen för att utröna en eventuell värdenedgång. Om marknadsvärdet på tillgången goodwill understiger det bokförda värdet ska en nedskrivning ske, förutsatt att inga andra övervärden kompenserar för värdenedgången (Rankin, 2001). SFAS 141 arbetades fram för att öka jämförbarheten mellan finansiella rapporter, då flera olika metoder tidigare användes vid redovisning av företagsförvärv. Ytterligare en anledning var att användare efterfrågade bättre information om immateriella tillgångar, då de är en växande andel av tillgångarna vid företagsförvärv. Huvuddragen i rekommendationen är att endast förvärvsmetoden⁶ är tillåten och att fler immateriella tillgångar ska identifieras och separeras från goodwill. Syftet är att de finansiella rapporterna ska spegla den ekonomiskt riktiga bilden på ett bättre sätt och att jämförbarheten ska öka då endast en metod nu används (SFAS 141, 2001).

⁶ Enligt förvärvsmetoden betraktas ett företags förvärv av ett dotterföretag som en transaktion varigenom moderföretaget indirekt förvärvat dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder och ansvarsförbindelser (Ernst & Young, 2004, s.4).

Bakgrunden till att SFAS 142 arbetades fram var att bättre information om immateriella tillgångar efterfrågades då de ökat både i storlek och betydelse hos företagen (SFAS 142, 2001). Upplysningskraven kring de immateriella tillgångarna var eftersatta, och det ansågs i USA att goodwillavskrivningarna saknade betydelse vid finansiell analys (Rankin, 2001). Vid införande av SFAS 142 uppstod stora förändringar vad gäller redovisningen av goodwill och andra immateriella tillgångar. Rekommendationen ger en mer samlad bild av goodwill, vilket avspeglas i den nya redovisningen för goodwill. Skillnaden är att goodwill inte längre anses ha en begränsad livslängd, och ska således ej skrivas av på ett bestämt antal år. Goodwill och immateriella tillgångar med obestämd livslängd ska istället årligen testas för nedskrivning. Rekommendationen beskriver vidare hur nedskrivningstestet ska gå till och det sker genom en två-stegsprocess. Processen börjar med en uppskattning av värdet och i det första steget utreds om det finns potential nedskrivning. I steg två bestäms värdet av nedskrivningen om någon sådan behövs. Syftet med rekommendationen är att ytterligare förbättra de finansiella rapporterna genom att goodwill och andra immateriella tillgångar bättre kommer att reflektera den ekonomiska bilden av tillgångarna. Användarna av finansiella rapporterna kommer då lättare kunna bedöma företagets framtida vinster och kassaflöden (SFAS 142, 2001).

3.1.2 Den nya regleringens effekter i USA

Massoud och Raiborn (2003) menar att syftet med SFAS 141 och SFAS 142 var att redovisningen skulle bli mer transparent och därmed ge investerarna en bättre förståelse av företagets sanna värde. Även Morehrle & Reynolds-Moehrke (2001) menar att den nya regleringen kommer att tillhandahålla en mer transparent redovisning. En nedskrivning av goodwill kan signalera en nedgång för företaget som användarna inte hade kunnat se om inte företagen var tvungna att upplysa om den. Tidigare slogs goodwillen ofta samman med andra immateriella tillgångar och det var svårt för användarna att se exakt hur mycket goodwill ett företag hade menar samma författare.

Reason (2003) menar att innan SFAS 141 och SFAS 142 infördes kunde företag i högre grad genomföra värderingar utan extern hjälp. Nedskrivningstesten har gett en mer osäker och volatil behandling av goodwill, än vad de tidigare planenliga avskrivningarna gjorde. Han anser vidare att detta är en anledning för företag att anlita professionell värderingshjälp. Efter regelförändringen betalar företagen i allt större utsträckning för professionell värderingshjälp för att undvika oväntade förändringar i posterna. Corporate finance (2004) menar att den nya regleringen är komplicerad och företagsledningen måste ofta ta hjälp av specialister vid särskiljning och värdering av immateriella tillgångar.

De årliga nedskrivningstesten har potential att bli en kostsam och tidskrävande process för företagen. Goodwill som tidigare skrivits av på en längre period kommer nu till viss del att hänföras till olika immateriella tillgångar med kort ekonomisk livslängd, vilket kan få en negativ effekt på vinst per aktie (Corporate Finance, 2004). Samma författare menar vidare att enligt den nya regleringen kan immateriella tillgångar ges statusen obestämd livslängd, men påpekar att det i praktiken är väldigt få tillgångar som får den statusen.

3.2 IFRS 3 - Rörelseförvärv

3.2.1 Bakgrund

Våren 2004 publicerade IASB en ny standard för redovisning av företagsförvärv; IFRS 3 *Rörelseförvärv*. Det som skiljer den nya standarden från den tidigare IAS 22 och RR 1:00 är

främst att goodwill nu ska värderas årligen eller så ofta det bedöms nödvändigt. Detta regleras i IAS 36 *Nedskrivningar*. Generellt ställer IFRS högre krav på identifiering av förvärvade tillgångar och de immateriella tillgångarna måste avskiljas från goodwill, vilket regleras i IAS 38. Implementeringen av IFRS 3 har inneburit en rad förändringar och nedan kommer huvuddragen för dessa redogöras (Deloitte, 2004).

Den så kallade *poolningsmetoden* är inte längre tillåten och den metod som nu alltid ska användas vid företagsförvärv är *förvärvsmetoden*. Alla identifierbara tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser ska redovisas till dess verkliga värde av det förvärvande företaget (Deloitte 2004). Vidare kräver IFRS 3 att tillgångar ska identifieras och hänföras till separata poster så långt som möjligt och inte längre ligga kvar som en del av goodwill. Posten goodwill i balansräkningen ska årligen, eller oftare om det anses vara nödvändigt, prövas enligt IAS 36 och nedskrivning sker om redovisat värde är högre än återvinningsvärdet. Negativ goodwill⁷ försvinner och ska omedelbart redovisas som en intäkt i resultaträkningen (Ernst & Young, 2004). Jämfört med tidigare regler och praxis i Sverige har upplysningskraven ökat avsevärt, vilket innebär en större arbetsbörda för både företagen och revisorerna (Deloitte, 2004).

Företagen kan välja att antingen tillämpa de nya reglerna retroaktivt, vilket är huvudregeln, det vill säga att de även tillämpar reglerna på förvärv som har skett före den 1 januari 2004, eller använda sig av undantaget om koncernredovisning i enlighet med IFRS 1 (Ernst & Young, 2004). Vid retroaktiv tillämpning gäller även att de omarbetade versionerna av IAS 36 och IAS 38 ska användas. Retroaktiv tillämpning av IFRS 3 är komplicerad och kan i vissa fall vara omöjligt, det gäller framför allt äldre företagsförvärv då historisk information fordras (Deloitte, 2004).

3.2.2 Goodwill

Goodwill är ett övervärde som uppkommer vid ett företagsförvärv om skillnaden mellan aktiernas anskaffningsvärde och de identifierade nettotillgångarnas verkliga värde är positivt (Ernst & Young, 2004). Goodwill består endast av det övervärde vilket ej kan hänföras till specifika tillgångar och ska redovisas som en tillgång i balansräkningen vid förvärvstidpunkten (Deloitte, 2004). Enligt IFRS 3 (2004) kan goodwill ses som en betalning för framtida ekonomiska fördelar vilka varken går att identifiera enskilt eller redovisa separat. Den goodwill som uppkommer vid ett rörelseförvärv ska inte skrivas av. Förvärvaren ska minst en gång per år göra en prövning av posten enligt reglerna i IAS 36 (2004). Prövningen ska ske oftare om det finns indikationer på att ett nedskrivningsbehov kan föreligga (IFRS 3, 2004).

Upplysningskraven i de finansiella rapporterna är omfattande vad gäller goodwill. Detta för att användarna lättare ska kunna bedöma förändringar i det redovisade värdet för goodwill under perioden. Företagen är tvungna att bland annat upplysa användarna om nedskrivningar som redovisas under perioden i enlighet med IAS 36 (2004) samt bruttovärde och ackumulerade nedskrivningar vid periodens början och slut. Goodwill som uppkommit vid förvärv tidigare än 1 mars 2004 ska från och med det räkenskapsår som börjar den 31 mars 2004 eller tidigare upphöra att skrivas av. Vidare ska företaget pröva om nedskrivningsbehov föreligger i enlighet med IAS 36 (IFRS 3, 2004).

⁷ Negativ goodwill innebär att de förvärvade nettotillgångarnas värde överstiger aktiernas anskaffningsvärde (Ernst & Young, 2004).

3.3 IAS 36 – Nedskrivningar

3.3.1 Bakgrund

Den 1 januari 2002 infördes Redovisningsrådets rekommendation RR 17 för finansiella rapporter. Införandet innebar att Sverige fick en mer omfattande och tydligare reglering av när nedskrivningar ska göras och hur själva nedskrivningsbeloppet skulle fastställas. RR 17 var, förutom några få undantag, en översättning av den IAS 36 *Nedskrivningar* som gällde innan IFRS 3 infördes. I och med införandet RR 17 fick vi i Sverige en internationell syn på nedskrivningar (Pettersson, 2005).

I samband med att IASB i mars 2004 publicerade *IFRS 3* uppdaterades även IAS 36, *Nedskrivningar*. Den omarbetade standarden, ersatte IAS 36 *Nedskrivningar* från 1998. Redovisningsrådets rekommendationer har inte uppdaterats och detta innebär att RR 17 och den omarbetade IAS 36 nu kommer att skilja sig åt (Pettersson, 2005). IAS 36 skall tillämpas vid förvärv av goodwill och immateriella tillgångar i rörelseförvärv (IAS 36). ”Syftet med standarden är att beskriva de metoder som ett företag skall använda för att säkerställa att dess tillgångar inte redovisas till ett högre värde än återvinningsvärdet” (IAS 36:1, 2004). Om det redovisade värdet överstiger nuvärdet av det inbetalningsöverskott som tillgången förväntas ge upphov till antingen genom användning i verksamheten eller genom att säljas, innebär det att en tillgång redovisas till ett för högt värde (IAS 36, 2004).

3.3.2 Nedskrivningstest

IAS 36 behandlar när nedskrivningar av tillgångar ska ske och hur nedskrivningsbeloppet ska fastställas (Ernst & Young, 2005). I samband med att uppdateringen av IAS 36 infördes har reglerna för hur ett nedskrivningstest av goodwill och immateriella tillgångar ändrats. En ytterligare ändring som den uppdaterade IAS 36 för med sig är ett förbud mot att återföra tidigare gjorda nedskrivningar (Deloitte, 2004). Idag ställs också betydligt fler krav på redovisning av tilläggupplysningar, vilket kommer att ge användarna mycket bättre underlag för att bedöma huruvida företaget gjort de nedskrivningar som anses nödvändiga (Pettersson, 2005). IAS 36 skall tillämpas vid redovisning av nedskrivning av alla typer av tillgångar utom de som omfattas av andra standarder med specifika krav. Undantaget från IAS 36 är bland andra Varulager, Entreprenadavtal, Inkomstskatter, Förvaltningshastigheter (IAS 36, 2004).

Ett företag ska vid varje bokslutstillfälle undersöka om det föreligger en indikation på att företagets tillgångar har minskat i värde. Om det skulle visa sig att så är fallet ska tillgångens återvinningsvärde⁸ beräknas. Ibland kan det vara svårt att urskilja ett framtida kassflöde från en enskild tillgång, då den i sin tur kan vara del av till exempel en större process. Skulle det inte gå att fastställa återvinningsvärdet för tillgången, så beräknas istället återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet⁹ till vilken tillgången hör (Ernst & Young, 2005).

När företaget tar ställning till om det finns antydningar på ett nedskrivningsbehov skall vissa indikationer beaktas, såväl externa som interna. Exempel på *interna indikatorer* kan vara att tillgången är tekniskt föråldrad eller skadad. Det kan också handla om att den interna rapporteringen ger en indikation om att en tillgång har lägre avkastning än förväntat. Ytterligare exempel är att betydande förändringar ägt rum under perioden, exempelvis i form

⁸ Återvinningsvärdet definieras som det högre av det verkliga värdet minus försäljningskostnader för en tillgång eller kassagenererande enhet och dess nyttjandevärde (IAS 36:18, 2004).

⁹ En *kassagenererande enhet* definieras som den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid en fortlöpande användning ger upphov till kassaflöden som i allt väsentligt är oberoende av kassaflöden hänförligt till andra tillgångar eller grupper av tillgångar (IAS 36:6, 2004).

av omstruktureringar eller nedläggningar, vilket negativt påverkar möjligheten att utnyttja tillgången för avsett ändamål. *Externa indikatorer* kan bland annat vara att tillgångens marknadsvärde har minskat betydande under perioden, på grund av andra orsaker än tillgångens ålder eller normala användning. Betydande förändringar har inträffat under perioden, vilket innebär negativa effekter för företaget i teknik, marknadsförutsättningar, ekonomisk eller juridisk omgivning. Om tillgångens redovisade värde¹⁰ är högre än återvinningsvärdet ska nedskrivning ske till återvinningsvärdet. Nedskrivningen redovisas som en kostnad i resultaträkningen (IAS 36, 2004).

Den goodwill som uppkommer i samband med ett företagsförvärv, ska enligt IAS 36 fördelas på kassagenererande enheter, exempelvis dotterföretag eller divisioner. För att kunna bedöma om ett nedskrivningsbehov föreligger beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten och jämförs med det redovisade värdet. Om det redovisade värdet på den kassagenererande enheten är högre än återvinningsvärdet ska en nedskrivning genomföras (Deloitte, 2004).

Nedskrivningsbehovet skall prövas minst en gång per år för immateriella tillgångar, goodwill från företagsförvärv inkluderat, som bedöms ha obegränsad nyttjandeperiod och som därför inte är föremål för avskrivning. Även immateriella tillgångar som ännu inte är färdiga att tas i bruk ska genomgå en årlig prövning. Prövningen av nedskrivningsbehovet ska ske oavsett om det finns någon indikation på värdeminskning eller ej. Den kan utföras när som helst under ett räkenskapsår, villkoret är dock att den i fortsättningen utförs vid samma tidpunkt varje år (IAS 36, 2004). Om det finns någon indikation på att en värdeminskning skett under året ska dock nedskrivningstestet ske oftare. En tidigare nedskrivning, goodwill undantaget, kan återföras om situationen som orsakade nedskrivningen har förändrats. Dock får inte det nya värdet till följd av en återföring överstiga det ursprungliga värdet efter avskrivningar (Deloitte, 2004).

3.3.3 Värdering

Bilaga A till IAS 36 innehåller två kassaflödesmodeller för nuvärdesberäkningar av nyttjandevärdet, ”traditionell” metod och förväntade kassaflöden. Komponenter vid beräkning av nuvärdet:

- en uppskattning av framtida kassaflöden,
- förväntningar om möjliga variationer i de framtida kassaflödena,
- pengars tidsvärde, vilken representeras av riskfri ränta,
- priset för att bära den osäkerhet som finns i tillgången, och
- andra faktorer, vilka ibland ej går att identifiera, som marknadsaktörer skulle ta hänsyn till vid prissättning av de framtida kassaflödena företaget förväntar sig att erhålla från tillgången.

Oavsett vilken av dessa två metoder som används är diskonteringsfaktorn viktig. Den skall inte återspegla risker för vilka kassaflödena redan blivit justerade, eftersom detta leder till dubbelräkning. Om inte diskonteringsfaktorn kan härledas från marknadsdata måste uppskattningen göras på annat sätt. Startpunkt för denna uppskattning kan vara företagets vägda genomsnittliga kapitalkostnad, företagets marginella upplåningsränta eller andra marknadsmässiga upplåningsräntor räntor. Dessa räntor måste dock justeras för risker

¹⁰ *Redovisat värde* definieras som det belopp till vilket en tillgång redovisas första gången med avdrag för ackumulerad avskrivning och ackumulerad nedskrivning på tillgången. (IAS 36:6, 2004)

förknippade med den aktuella tillgången (IAS 36, 2004). Ett problem vid kassaflödesvärdering som Arzac (2005) tar upp är känsligheten för felaktiga bedömningar av tillväxt, vinst marginaler och diskonteringsränta. Små felbedömningar kan få väldigt stora effekter på tillgångens värde (Arzac, 2005).

3.4 Immateriella tillgångar

3.4.1 Bakgrund

I och med införandet av IFRS 3 uppdaterades även reglerna i IAS 38 *Immateriella tillgångar*. Detta innebär bland annat att fler immateriella tillgångar än vad som enligt tidigare regler och praxis i Sverige, ska identifieras och redovisas särskilt från goodwill. Kundrelationer, orderstockar, varumärken och serviceavtal är alla exempel på immateriella tillgångar som IASB anser bör redovisas som separata tillgångar (Deloitte, 2004). Enligt Spillane (2004) är denna särskiljning svår och det gäller att definiera parametrarna för de olika immateriella tillgångarnas, detta för att minska risken för dubbelräkning när värdet uppskattas. Ytterligare ändringar som skett är att immateriella tillgångar med obestämd nyttjandeperiod inte längre ska skrivas av. Dessa ska istället, i likhet med goodwill, prövas för eventuella nedskrivningsbehov (Deloitte, 2004). Det finns vissa områden där IAS 38 inte ska tillämpas. Detta gäller immateriella tillgångar som ska redovisas enligt andra IAS/IFRS-standarder som till exempel finansiella tillgångar definierade i IAS 39, Finansiella instrument och Mineralrättigheter (IAS 38, 2004).

3.4.2 Definition

Definitionen på en immateriell tillgång är, enligt IAS 38, en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form. För att en tillgång ska klassas som en immateriell tillgång, och därmed få tas upp i balansräkningen, måste ett antal kriterier vara uppfyllda (IAS 38, 2004):

- Tillgången ska vara identifierbar. En tillgång är identifierbar om den är avskiljbar eller uppkommer ur avtalsenliga eller andra juridiska rättigheter.
- Tillgången ska kontrolleras av företaget.
- Tillgången ska förväntas generera framtida ekonomiska fördelar. Därtill ska det verkliga värdet kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Standarden kräver att en immateriell tillgång redovisas i balansräkningen endast om ovan nämnda kriterier är uppfyllda. Om ett av dessa kriterier inte är infriade ska således utgifterna för tillgången istället kostnadsföras direkt, och således ej tas upp som en immateriell tillgång i balansräkningen (IAS 38, 2004).

Internt upparbetad goodwill ska inte under några förhållanden redovisas som en immateriell tillgång. Inte heller internt genererade varumärken, publiceringsrättigheter, kundregister och liknande nyttigheter. Utgifter för utveckling ska redovisas som en immateriell tillgång under förutsättning att vissa kriterier är uppfyllda. Regeln när det gäller forskning är att utgifterna ska kostnadsföras i takt med att de uppstår och därmed inte redovisas som immateriella tillgångar (Ernst & Young, 2005).

3.4.3 Värdering av immateriella tillgångar som del av ett företagsförvärv

Det finns ett flertal modeller för att uppskatta det verkliga värdet på immateriella tillgångar. Vid en närmare studie av likheter och olikheter mellan dessa modeller går det att dela upp dem i tre olika huvudangreppssätt. De tre angreppssätten är *kostnads-*, *marknads-* och *inkomstangreppssättet*. Det finns ingen vetenskaplig grund för uppdelningen, utan den baseras

enbart på likheterna mellan modellerna. Angreppssätten har sin utgångspunkt i olika nationalekonomiska principer (Reilly, 1999).

Enligt IFRS 3 (2004) skall immateriella tillgångar vid företagsförvärv värderas till dess verkliga värde vid förvärvstidpunkten. Noterade priser på en aktiv marknad ger enligt IAS 38 (2004) den bästa uppskattningen på en immaterielltillgångs verkliga värde, vilket även Reilly (1999) anser.

3.4.4 Marknadsangreppssättet

Tillvägagångssättet baseras på nationalekonomiska principer om konkurrens och jämvikt. Enligt dessa principer uppnås på en fri och oreglerad marknad ett jämviktspris, vilket representerar den immateriella tillgångens verkliga värde (Reilly, 1999).

Vid användning av detta angreppssätt utgår värderingen från ett systematiskt ramverk. Man söker efter data från transaktioner med identiska tillgångar. Om tillgången är unik eller om det inte sålts någon identisk tillgång tidigare så sökes efter transaktioner med liknande tillgångar. Finns det inte heller några transaktioner med sådana, måste något annat angreppssätt användas. Finner man priserna på identiska eller liknande immateriella tillgångar används de sedan som bas för värderingen av den aktuella immateriella tillgången (Reilly, 1999).

Angreppssättet kräver att jämförelser görs mellan den aktuella immateriella tillgången och referenstillgången. Viktiga jämförelser enligt Reilly (1999) är:

- Den inkomstgenererande kapaciteten
- Vilka marknader de immateriella tillgångarna tillgodoser
- Historisk och förväntad avkastning
- Ålder och förväntad livslängd
- Tidpunkt för transaktionen
- Grad av risk

Dessa faktorer analyseras separat och justeringar görs sedan för de skillnader som upptäcks. För att justeringarna ska bli riktiga krävs det att data materialet inte innehåller felaktiga uppgifter (Reilly, 1999).

Angreppssättet har dock flera nackdelar och är ofta svårt att använda vid värdering av immateriella tillgångar. Bland annat på grund av att det finns lite offentlig data att tillgå. Med tiden, när standarderna tillämpats en tid, kommer kanske mängden tillgänglig information att öka (Spillane, 2004). Ytterligare ett problem är att immateriella tillgångar sällan säljs separat utan som en del av ett företag, och köpare och säljare väljer ofta att inte offentliggöra transaktionsdata (Reilly, 1999). Enligt de nya reglerna ökar dock kraven på upplysningar kring förvärv vilket gör att det med tiden kommer att finnas mer data tillgänglig (Reilly, 1999).

Immateriella tillgångar lämpade för värdering med marknadsangreppssättet är sådana vilka ofta säljs separata, exempel är licenser, rättigheter, flygrutter, hyreskontrakt med mera (Reilly, 1999).

3.4.5 Inkomstangreppssättet

Angreppssättet har sin grund i nationalekonomin, i detta fall är det förväntningar som är grundstenen. Värdet på tillgången är lika med nuvärdet av de förväntade inkomster den

immateriella tillgången kommer att generera i framtiden. Inom angreppssättet finns det ett flertal olika definitioner av inkomst, de vanligaste är; nettoinkomst efter skatt, nettoinkomst före skatt, operativ nettoinkomst, operativt kassaflöde och nettokassaflöde.(Reilly, 1999)

En viktig del i angreppssättet är att välja diskonteringsränta, då den har stor inverkan på nuvärdet. Diskonteringsräntan skall ta hänsyn till alternativkostnaden för kapital, pengars tidsvärde, investeringens risk, specifika förhållanden samt vilken typ av kapital som används vid investeringen. Diskonteringsräntan är beroende av om det är enbart riskkapital, lånat kapital eller båda två (Reilly, 1999).

Oavsett hur inkomst är definierad är det viktigt att värderingen endast tar hänsyn till inkomster som är direkt relaterade till den immateriella tillgången i fråga. Inkomstströmmarna ska därmed inte inkludera inkomster från (Reilly, 1999):

- andra immateriella tillgångar än den aktuella.
- den övriga affärsverksamheten i vilken den immateriella tillgången verkar, såvida inte avgift för den immateriella tillgången kan tas ut mot denna affärsverksamhet så att inkomsten allokeras rätt.
- materiella tillgångar vilka används i produktionen av den immateriella tillgångens inkomst, såvida inte de går att ta ut en avgift från den immateriella tillgångens inkomst till den materiella tillgången för att på så vis allokera inkomsterna korrekt.

I inkomstangreppssättet kan inkomst härledas på två olika sätt, antingen genom ökade vinster eller minskade kostnader. Ur värderingsperspektiv spelar det ingen roll om det rör sig om ökade vinster eller lägre kostnader (Reilly, 1999). Vissa immateriella tillgångar är lämpliga att värdera utifrån detta angreppssätt. Sådana tillgångar kan vara kund- eller kontraktsrelaterade tillgångar, patent, varumärken med mera (Reilly, 1999).

Vid användandet av angreppssättet är det viktigt att fastställa den förväntade återstående livslängden för den immateriella tillgången. Detta då en felbedömning på några år kan få stor effekt på det förväntade nuvärdet. Ytterligare problem med angreppssättet är dubbelräkning av inkomster samt felbedömningar om den framtida utvecklingen för tillgången vilket kan få stora effekter för tillgångens värde (Reilly, 1999).

3.4.6 Kostnadsangreppssättet

Detta angreppssätt anses vara det minst lämpade av dessa tre för att värdera en immateriell tillgång, detta då värdet den ger inte anses vara en bra indikation på det verkliga värdet. I vissa värderingssituationer är det dock det enda alternativet som finns att tillgå. Ett exempel på detta kan vara internt utvecklade mjukvara till datorer, vilken är unik och ingen närliggande tillgång finns att jämföra med på marknaden (Anderson, 2004).

Angreppssättet baseras på nationalekonomiska principer om nytta, substitution och jämviktspriser. Det finns flera olika metoder inom detta angreppssätt vilka definierar kostnaden olika, de vanligaste definitionerna är dock reproduktionskostnad, ersättningskostnad, skapandekostnad och återskapandekostnad. De är små men viktiga skillnader mellan dessa definitioner. Reproduktionskostnad syftar till att skapa en exakt kopia av tillgången i fråga. Ersättningskostnaden är kostnaden för att en immateriell tillgång som ger samma nytta, den kan dock vara väldigt annorlunda i utförande (Reilly, 1999).

3.5 Resultatplanering

Under 1990-talet mötte många företagsledningar en extrem press att uppnå mål satta för intäkter och att nå analytikers intäktsberäkningar för deras företag. Som en reaktion på detta började en del chefer att använda sig av aggressiv och även vilseledande finansiella rapporteringsmetoder (Sevin & Schroeder, 2005). Det finns således tillfällen då ledningen i ett företag vill agera i egenintresse för att visa ett bättre eller sämre resultat än det ekonomiskt riktiga. Den här manipulationen av redovisningen kan gå till så att företagen ”lånar inkomst från framtiden”. Antingen ökas försäljningen eller minskas kostnaderna och båda dessa åtgärder leder till att resultatet blir högre. Det andra alternativet är att de ”sparar inkomst för framtiden” och då reduceras dagens intäkter genom att försäljningen minskas eller kostnaderna ökas. Båda dessa åtgärder leder till att resultatet blir lägre.

Ledningens motivation för att ”låna från framtiden” är förhållandevis självklar. De vill visa att företagen är mer vinstgivande än det egentligen är. Att ”spara inkomst för framtiden” kan till exempel vara motiverat från ledningens sida då deras bonussystem är baserat på framtida vinster. Ytterligare ett exempel är att en ny ledning skriver av mycket kostnader och hänför den lägre inkomsten eller till och med förlusten till den tidigare företagsledningen. Detta genererar i sin tur mer framtida inkomster för den nya ledningen som de kommer att få fördelar av (Penman, 2003).

3.5.1 Big bath

En extrem version av resultatplanering kallas ”*taking a big bath*”. *Big bath* innebär till exempel en manipulering av ett företags inkomstredovisning för att få dåliga resultat att se än sämre ut. Ett annat exempel på *big bath* är när ett företag bestämmer sig för att ta alla kostnader på en gång genom att skriva ner en tillgång som tappat en del av sitt värde (Canadian Business, 2004). *Big bath* tillämpas oftast ett år då företaget gör förluster eller uppvisar lägre vinster än tidigare. Detta är ett sätt för företaget att på konstgjord väg kunna öka eller utjämna nästa års intäkter (Schmitt, Henry, 2001). Efter varje tänkbar kostnad är tagen, ser den efterföljande rapporteringsperioden ypperlig ut i jämförelse med den tidigare, oavsett om någon bakomliggande operativ förbättring egentligen har inträffat. (Canadian Business, 2004).

3.5.2 Företagsledningens incitament för resultatplanering i USA

I juni 2001 förkunnades SFAS 142 och regleringen infördes sedan 1 januari 2002. Det har nu gått ett par år sedan införandet vilket gör att det nu är möjligt att tydligare se vilka effekter på redovisningen den nya regleringen fått i USA.

Enligt Maasoud & Raiborn (2003) är SFAS 142 utformad på ett sådant sätt att den lämnar ett stort utrymme för subjektiva bedömningar. Då finns det risk för olika former av resultatplanering, där företagsledningen agerar i syfte för egen vinning. Efter att FASB förkunnat den nya regleringen gällande goodwill var det också många företag som skyndade sig att skriva ned sin goodwill, för att på så sätt skaffa sig fördelar inför den kommande regeländringen. Deras nedskrivningar kom att hålla framtida nedskrivningar borta från vinster från den övriga verksamheten och företagen var redo för en ny start. De årliga nedskrivningstesten är en process som ger företagsledningen många kritiska beslut att brottas med. Tyvärr, finns det indikationer på att företag har valt tidpunkt för nedskrivning efter vad som passar företagets rådande resultat (Massoud & Raiborn, 2003).

Jordan och Clark (2004) undersökte påverkan av SFAS 142 på 100 stora företag. Deras undersökning visade att företag genomförde resultatplanering i form av *big bath* under 2002.

Vilket får medhåll av Sevin & Schroder (2005) som i sin studie visade att det fanns ett statistiskt säkerställt samband mellan införandet av SFAS 142 och resultatplanering i form av *big bath*.

Huefner och Largay (2004) förväntade sig omfattande nedskrivningar till följd av införandet av SFAS 142. De genomförde en undersökning av de 100 amerikanska företag som i slutet av 2001 redogjorde för de största goodwillposterna. Deras undersökning visade att första kvartalet 2002 gjordes stora nedskrivningar, en tredjedel av de undersökta företagen skrev av 30 % av sin goodwill vid övergången till de nya reglerna. Faktorer som enligt författarna med all säkerhet bidragit till de stora nedskrivningarna är bland annat att den amerikanska ekonomin vid tiden för studien var på nedgång. Andra faktorer som påverkade var efterdyningar till den 11 septembers terrorattentat samt inte minst det stora antalet redovisningsskandaler under 2001. Det är dock viktigt att ha i åtanke att hela 67 % av företagen inte hade några nedskrivningar alls under de två första kvartalen 2002. Därmed blev enligt författarna, i motsats till vad Sevin & Schroeder (2005) kom fram till, rädslan för utspridd *big bath* orealiserad.

Enligt FASB:s reglering för goodwill och immateriella tillgångar är det svårt för investerare och analytiker att bedöma ett företags lönsamhet. Företagsledningen kan helt plötsligt göra en stor nedskrivning som investerarna har svårt att förutse och de kan därmed bli vilseledda. Investerarna måste lita på att varje företag verkligen nedskrivningstestar sin goodwillpost och ser över sina immateriella tillgångar varje år, och att varje nedskrivning redovisas som en kostnad i resultaträkningen. Naturligtvis har den praktiska redovisningen kommit att falla långt ifrån teorin. Mer än sällan försenar företag sina kostnader i hopp om att dölja dem, för att på så sätt visa ett högre resultat. Företagsledningen kontrollerar nedskrivningstesten och eventuella nedskrivningar mer än vad som var tänkt då reglerna utformades. När den nya regleringen kom i USA var det många företag som ”städade rent sitt hus”. Efter det har många företag gjort förvärv och således fått nya goodwillposter som inte har kostnadsförts regelbundet (Rosen, 2005).

3.6 Redovisningens kvalitativa egenskaper

De så kallade kvalitativa egenskaper är det som gör informationen i de finansiella rapporterna användbar för användarna. Begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet är de fyra viktigaste kvalitativa egenskaperna (IASB: s föreställningsram, 2001). Begriplighet innebär kort att den information som finansiella rapporter innehåller ska vara lätt för användaren att förstå och ta till sig. Dock bör tilläggas att det inte går att definiera en viss typ av redovisning som begriplig eller obegriplig utan det beror på användarens förkunskaper (Smith, 2000). För att informationen i de finansiella rapporterna ska vara av värde måste den vara relevant för användarna som beslutsunderlag. Om informationen påverkar användarnas beslut genom att antingen underlätta bedömningen av inträffade, aktuella och framtida händelser eller genom att bekräfta eller korrigera tidigare bedömningar kan den klassas som relevant. Informationens relevans påverkas av dess karaktär och av dess väsentlighet. Om ett utelämnande eller en felaktighet kan påverka de beslut som användaren fattar på basis av informationen så kan den klassas som väsentlig (IASB:s föreställningsram, 2001).

3.6.1 Tillförlitlighet

För att information ska vara användbar måste den vara tillförlitlig. Enligt IASB:s föreställningsram (2001) är informationen tillförlitlig om den inte innehåller några väsentliga felaktigheter och inte är vinklad, det vill säga är neutral. Den ska också på ett korrekt sätt återge det som görs gällande att den utvisar eller som rimligen kan antas att den utvisar.

För att informationen ska vara tillförlitlig ska vissa krav vara uppfyllda. Dessa egenskaper är bland andra *innehörd och form, neutralitet, försiktighet* och *fullständighet*. *Innehörd och form* innebär att om en transaktion eller en affärshändelse har en ekonomisk verklig innebörd som skiljer sig från dess juridiska form, så ska den redovisas till den ekonomiska innebörden, då det ger den mest korrekta återgivningen av det redovisade händelserna (Smith, 2000). Ytterligare ett kriterium som måste vara uppfyllt för att informationen ska anses vara tillförlitlig är att den ska vara *neutral*, vilket innebär att information inte får vara vinklad eller förskönad. Informationen får inte vara anpassad för att ge den bild som ett företag önskar visa utåt snarare än den de tror på (Falkman, 2000).

Upprättande av finansiella rapporter är ofta förknippade med osäkerheter i form av bland annat möjligheten att få betalt för osäkra fordringar och sannolik nyttjandeperiod för anläggningstillgångar. Osäkerheten hanteras dels genom att det vid upprättandet av den finansiella rapporten ges upplysningar om osäkerhetens natur och omfattning samt genom tillämpning av försiktighetsprincipen. I enlighet med försiktighetsprincipen ska de bedömningar som måste göras under osäkerhet göras med viss försiktighet. Detta innebär att tillgångar och intäkter inte ska överskattas och skulder och kostnader inte ska underskattas (IASB: s föreställningsram, 2001).

Fullständighet innebär att redovisningen skall omfatta en periods alla betydelsefulla ekonomiska händelser samt alla väsentliga aspekter av företagets ekonomiska tillstånd vid periodens slut (Smith, 2000). Om någon information skulle utelämnas kan det medföra att informationen blir felaktig eller vilseledande och därmed inte blir vare sig tillförlitlig eller relevant (IASB:s föreställningsram, 2001).

3.6.2 Jämförbarhet

Jämförbarhet innebär att redovisningsinformationen skall vara jämförbar både mellan företag och över tiden i ett och samma företag. Lika händelser och tillstånd skall redovisas på samma sätt, innebärande att exempelvis intäkter och kostnader som representerar likadana händelser borde värderas till samma belopp i alla företag (Smith, 2000). Många organisationer använder olika redovisningsinformation, informationen blir dock mer användbar om den är jämförbar med annan redovisningsinformation (Falkman, 2000). Efterlevnad av IAS samt information om vilka redovisningsprinciper som används i företaget medverkar till att uppnå jämförbarhet (IASB:s föreställningsram, 2001). För att redovisningsinformationen skall bli jämförbar över tiden måste samma redovisningsmetoder användas konsekvent år efter år. För att redovisningsinformationen ska utgöra ett bra beslutsunderlag måste den vara jämförbar över tiden. Det är därför väldigt viktigt att en upplysning ges när ett byte av redovisningsmetod sker. Om inte detta görs finns det inget underlag för jämförelse mellan organisationer. (Falkman, 2000).

3.6.3 Rättvisande bild

Det finns ingen enhetlig bild av begreppet rättvisande bild, vilket har sin grund i de olika redovisningstraditionerna. Enligt den kontinentala legalistiska traditionen, framförallt företrädd av Tyskland, innebär en rättvisande bild att redovisningen skall upprättas i enlighet med lagar och rekommendationer. I den anglosaxiska traditionen, representerad av framför allt Storbritannien, är synen något annorlunda. Här är det tillåtet att avvika från lagar och rekommendationer, om det anses vara en nödvändighet för att avbilda verkligheten i företagen på ett sätt som betraktas som rättvisande (Smith, 2000). Enligt IASB: s föreställningsram

(2001) så kan de finansiella rapporter som ges de kvalitativa egenskaper som beskrivs där och som upprättas med tillämpliga redovisningsstandarder vanligtvis uppfattas som att de ger en rättvisande bild.

4. Empiri

I följande kapitel redogörs för de genomförda intervjuerna. Först presenteras respondenterna kort, där de delats upp på revisorer och experter. Därefter sammanfattas deras svar under respektive område som studien omfattar. Respondenterna presenteras med namn och byrå i delkapitel 4.1 och i efterföljande kapitel kommer de att vara anonyma. Empirin bygger på intervjumanualen¹¹ och har delats upp i sex delkapitel. Respondenternas svar presenteras enskilt då avsikten är att kunna jämföra deras svar.

4.1 Presentation

4.1.1 Revisorer

Pernilla Rehnberg är auktoriserad revisor och jobbar på Deloitte i Göteborg. Pernilla har jobbat inom branschen i 12 år och hennes erfarenhet av IFRS 3 är god då ämnet diskuteras väldigt mycket nu samt att hon jobbat med en del bolag som håller på att gå över till IFRS. Hennes kännedom om IAS 36 och IAS 38 är god, då hon även doktorerar i IFRS på Handelshögskolan i Göteborg.

Thomas Nilsson är auktoriserad revisor och delägare på Ernst & Young och arbetar på deras Göteborgskontor. Han har jobbat i revisionsbranschen i 18 år. Tomas har arbetat med IFRS sedan mitten av 2003, men poängterar att området är förhållandevis nytt. Hans kännedom rörande IAS 36 och IAS 38 är enligt honom själv ganska bra.

Kristian Raa är auktoriserad revisor och "Director" på Ernst & Young i Göteborg. Kristian har arbetat i branschen i 18 år och jobbar med noterade bolag. Hans erfarenhet av IFRS har han fått genom att gå kurser och läst regelverket, men han poängterar att den främsta inläringen har han fått genom att praktiskt arbeta med frågorna. Kristians kännedom om IAS 36 och IAS 38 är god, men han anser själv att han kan långt ifrån allt.

Ulf Pettersson är auktoriserad revisor och delägare i Öhrlings PriceWaterhouseCoopers och har arbetat inom branschen i 21 år. Ulf är stationerad i Stockholm och arbetar huvudsakligen med fastighetsbolag, konsultbolag och värdepappersförvaltande bolag. Hans erfarenhet av IFRS har han fått genom att jobba med ett par bolag som tillämpar regelverket. Ulfs kännedom rörande IAS 36 och IAS 38 är inte lika god, men han har jobbat med frågorna och deltagit i en del diskussioner.

4.1.2 Experter

Jan Hanner är en före detta revisor som sedan fyra år tillbaka arbetar som redovisningsexpert. Jan arbetar på Öhrlings PriceWaterhouseCoopers och har arbetat i branschen i 24 år. Han jobbar i en stabsfunktion som hjälper både klienter och kollegor med redovisningsfrågor. Jan har god kännedom om IFRS då han är van att lösa problem inom området och även håller kurser inom IFRS. Han har även stor kännedomen om IAS 36 och IAS 38.

Magnus Nilsson är auktoriserad revisor och redovisningsexpert på KPMG i Göteborg. Han är chef för en grupp som arbetar med kvalificerade redovisningsfrågor och jobbar ungefär femtio/femtio som redovisningsexpert respektive revisor. Magnus har arbetat i branschen

¹¹ Se bilaga 1

sedan 1989. Han har god kännedom om IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 då det är dessa som får mest effekt för företagen.

Pär Ekengren är chef för Lindebergs Grand Thornton Corporate Finance Department i Stockholm. Han har jobbat inom revisionsbranschen i 21 år. Pär har arbetat med IFRS i ungefär två år och framförallt med kassaflödesvärderingar inom IFRS och hans kännedom om IAS 36 och IAS 38 är god.

4.2 Övergripande redovisningsfrågor

R1 säger att reglerna har blivit oerhört mycket mer komplexa, men är positiv till övergången och tycker att den har fungerat bra. Vidare tycker R1 att debatten har blivit sned och det sätts alltför mycket fokus på det som inte fungerat bra. Redovisningen har påverkats enormt mycket då den blivit mer transparent vilket gör det svårare att gömma saker. Dessutom är regelverket ännu inte homogent och det kommer att fungera ännu bättre om ett par år. Revisorns roll har förändrats som så att specialiseringen ökar då samma krav som ställs på bolagen också ställs på oss revisorer, menar R1.

Enligt R2 så har den nya regleringen kring företagsförvärv bidragit med nytta till redovisningen. R2 tror att det är nyttigt framför allt för företagen att de faktiskt får ställa sig frågor om vad det är de vill åt i det företag de köper, då det tidigare inte ställts så stora krav på de mjuka faktorer som förvärvats. Vidare tror R2 att företagen får bättre förutsättningar att möta omvärlden och förklara styrkor och svagheter i ett förvärv. Revisorns roll har inte förändrats mer än att det ställs högre krav på dokumentationen i samband med förvärv. Men då tillgångarna måste börja delas upp mer nu så påverkar det revisorernas arbete.

R3 tycker att redovisningen blivit bättre och är även positiv till internationaliseringen, *"kapitalet är globalt och då måste redovisningen också vara det"*. Gällande revisorns roll menar R3 att det skiljer sig mellan de stora bolagen och de något mindre, *"i de riktigt stora bolagen är de ju lika duktiga på redovisning som vi, i de något mindre är vi kanske bättre än vad de är och där får vi en annan roll där man då efterfrågar våra råd och tolkningar av de regler som finns"*. Vidare anser R3 att revisorns roll har förändrats genom att det ställs helt andra krav på revisorn idag än jämfört med tidigare. Det är inte längre möjligt att vara revisor i alla typer av bolag, vilket tidigare var vanligt. Det nya regelverket ställer krav på en annan specialisering och det anser R3 vara positivt totalt sätt.

Införandet av IFRS påverkar redovisningen på så sätt att vi får nya typer av immateriella tillgångar i balansräkningen, menar R4. Impairmenttest¹² har ju funnits tidigare, det som blir nytt nu är då att vi måste göra det årligen. Resultaträkningen påverkas när vi inte har några avskrivningar *"Nu när man inte skriver av så man har ju hela tiden ett större värde att försvara och det är ju ingenting som vi har sett några effekter av än, men det kan ju komma."* R4 menar att implementeringen av IFRS gjort att företagen haft behov av fler konsultationer, vilket revisionsbyråerna hjälpt till med. Revisorns roll har inte förändrats enligt R4. Däremot blir den strategiska planen i företaget allt viktigare, den måste vara av god kvalitet och väl underbyggd. Det har kommit specialistfunktioner inom byrån som det är möjligt att stämma av med, men revisorn måste fortfarande ha den övergripande förståelsen för frågorna, menar R4.

¹² Nedskrivningstest

Enligt E1 så har förändringarna i regelverket de senaste åren påverkat redovisningen genom att den praktiska tillämpningen kommit i fokus. *”Det som har hänt när det gäller IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 är att fokusen på informationssamlingen i affärerna har ökat och företagen börjar så sakteliga förstå att man måste prata med de olika avdelningarna innan man utför en affär.”* E1 anser vidare att revisorns roll inte har förändrats i samband med dessa nya regler, utan det är främst oberoendet som har satts i fokus igen, då revisorn är en rådgivare i de bolag som tvingas följa de här reglerna.

E2 sympatiserar med grundprincipen att visa hur det faktiskt är, än att vara försiktig i absurdum. Den enda fördelen med det gamla systemet var att redovisningen blev tillförlitlig. Det blev samma oavsett vem som utförde redovisningen. E2 menar vidare att tillförlitligheten gradvis försämras då tillgångarna ska redovisas till verkligt värde. Det verkliga värdet blir en subjektiv bedömning. *”Nu ska man dessutom i sin redovisning i princip spegla framtiden, man ska förhålla sig till framtida prognostiserade kassaflöden för att kunna värdera tillgångar. Det är en helt annan dimension som redovisningsavdelningarna ska hantera.”* E2 menar vidare att revisorerna får en betydligt tuffare uppgift med den nya regleringen då de nu ska ta ställning till att en tillgång är rimligt värderat till verkligt värde. Nu måste revisorn ta ställning till goodwillposten varje år. Enligt E2 kommer det blir mer specialisering i branschen. *”I det här huset är det fler och fler av revisorerna som tar hjälp av specialistavdelningar för att genomföra den tekniska kontrollräkningen av hur det här hänger ihop.”*

E3 menar att det nya regelverket är helt teoretiskt korrekt. Redovisningen är på väg mot ett *”verkligt värde tänk”*, vilket många har saknat. *”Det är en helt teoretiskt riktig modell som ligger till grund för det här, sedan får vi praktiska problem att tillämpa den.”* Vidare anser E3 att den nya regleringen definitivt har påverkat redovisningen, dock är det svårt att se exakt vilken effekt den fått då få företag specificerat de immateriella tillgångarna i Q2. Det kan enligt E3 vara så att de har särskilt sina immateriella tillgångar men inte upplyst om det. E3 menar vidare att det ska bli oerhört intressant att se de kommande årsredovisningarna. Vad gäller revisorns roll och den nya regleringen menar E3 att bedömningsinslaget har ökat och att revisorerna i större utsträckning måste ta hjälp av specialister för att bedöma om företagen gjort rätt. E3 poängterar dock att *”för normalföretaget kan redovisningen bli påverkad, men inte så mycket att inte revisorsteamet kan hantera 90-95% av frågeställningarna. Sen blir det vissa specifika frågeställningar som man måste ta hjälp med när de väl dyker upp.”*

4.3 Den nya regleringen kring goodwill och immateriella tillgångar.

R1 tror att goodwillposterna kommer att bli mindre dock återstår att se hur stor skillnaden kommer att bli. R1: s egen erfarenhet från förvärv stödjer även detta då stora delar av övervärdet allokerats ut på olika immateriella tillgångar. Vidare tror R1 att det finns ett visst motstånd bland företagen att göra en nedskrivning om de inte är säkra. Från den dag det börjar gå sämre till den dagen företaget skriver ned kan det gå flera år, vilket visar att det finns en viss trögrörlighet i nedskrivningsprocessen. R1 anser att nyttan med de nya reglerna är stor. Övervärdet specificeras mer, vilket ger en mer rättvisande bild. R1 poängterar dock att det fortfarande inte är någon som vet var det här tar vägen, det kommer att synas på längre sikt.

R2 tror att det kan finnas en fara i att inte skriva av goodwill, då det kan tyckas svårt att förstå att goodwill skulle ha någon form av evig livslängd. Vidare menar R2 att *”analytikerna har fört den direkt mot eget kapital, då kan man ju fundera på om marknaden värderar den till noll monumentalt, vad är det då som gör att företagen ska ligga kvar med den evig tid, det stärker ju inte upp balansräkningen.”* R2 ställer sig frågan, varför blir redovisningen bättre av

att inte skriva av på goodwill? Vidare tror R2 att risken finns att företag kan tvingas att skriva ner sin goodwill vid till exempel en omorganisation eftersom det är svårt att mäta värdet på goodwillen då. Av egen praktisk erfarenhet har R2 inte sett att de nya reglerna har inneburit några merkostnader. R2 anser dock att de innebär ett visst merarbete, men tror samtidigt att det medför någonting och så länge de gör det så är det omöjligt att mäta nettokostnaden.

Enligt R3 är fördelarna med den nya regleringen att den ger en internationell jämförelse och det är naturligtvis positivt att få ett likartat regelverk. Det ger samtidigt någon form av enhetlighet. Nackdelarna är att nedskrivningar leder till en ökad volatilitet i redovisningen och det finns en viss trögrörlighet i den här nedskrivningen. Ytterligare en nackdel är att det finns en viss grad av subjektivitet då företagen ska sätta sina parametrar själva i form av olika antaganden. *”Men vi får väl hoppas att vi revisorer är konsekventa och försöker skapa den här enhetligheten och få in de här olika bolagen i leden.”*

Ett annat problem som R3 ser med det nya systemet är att det är svårt att se vad en viss goodwill är hänförlig till när verksamheter slås ihop. R3 tror inte att det kommer att bli så stora kostnadsökningar då bolagen tidigare gjort ”impairmenttest” av goodwill. R3 tror också att goodwillposten definitivt kommer att minska till följd av att allt fler immateriella tillgångar särredovisas och i snitt kommer 50 % av den tidigare goodwillposten att allokeras ut på olika immateriella tillgångar. Den effekt detta kommer att få är att de särredovisade immateriella tillgångarna ska skrivas av över den ekonomiska livslängden. Tidigare skrevs goodwill av över 10-20 år och i realiteten kanske avskrivningarna trots allt blir lika stora som tidigare.

Enligt R4 är nackdelarna med den nya regleringen att det kan slå till ett visst år om det händer någonting. Fördelarna är att det kanske ger en mer rättvisande och renodlad bild. Företagen kommer att få förklara mera när det blir svängningar i redovisningen, vilket vi kommer att få se i förvaltningsberättelserna. R4 tror inte att IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 i sig inte drivit så mycket extra kostnader, men hela IFRS implementeringen är kostsam. R4 menar att det är förändringen som kostar, men framåt sett kan eventuellt fler upplysningar i årsredovisningen ge företaget mer kostnader. Nyttan med den nya regleringen är att redovisningen blir mer transparent och mer enhetlig, enligt R4. Som påskrivande revisor måste du vara generalist, *”du måste veta så pass mycket om allting så att du vet när du ska konsultera dig i alla fall”*. Vidare tror R4 att det kommer att bli många fler som blir specialister.

Enligt E1 så är fördelen med den nya goodwillregleringen att fokus har flyttats från resultatet till kassaflöde. *”Eftersom goodwillavskrivningarna aldrig har varit kassaflödespåverkande så blir det ett helt annat fokus på den typen av rapportering, vilket jag tycker är riktigt bra”*, säger E1. Vidare anser E1 att *”nackdelen är ju att folk inte vet vad det ska lägga i den här posten och tror att bara för att man inte behöver skriva av goodwill kan försvara vilken typ av priser som helst, då har man ju inte förstått att goodwillposten består av i första hand av en utbetalning när man gör affären vilken man betalar med pengar eller aktier”*.

Enligt E1 kommer det att ta mer tid för företagen att göra till exempel en förvärvsanalys, men det borde samtidigt innebära att företag har mer koll på de affärer de gör. *”Nyttan är ju att du får en större insyn i affären om man använder regelverket på ett avvägt sätt. Nackdelen är ju möjligtvis att du får en årlig kostnad eftersom du måste testa goodwill varje år.”*

E1 menar vidare att då IFRS delvis är en översättning av det amerikanska regelverket i US GAAP som heter SFAS 141. I den amerikanska utvecklingen är trenden tydlig att företagen inte vill allokera någonting på goodwill längre, utan de försöker fördela allt på de

immateriella tillgångar de identifierar. Detta för att de inte vill hamna i en årlig värdering av goodwill. *"Så trenden i Sverige är sannolikt att vi kommer att se mindre och mindre av goodwillposter."*

E2 anser att den nya regleringen rörande goodwill antagligen ger en bättre bild av verkligheten. Samtidigt säger E2 att nackdelen ligger i hantverket kring att analysera ett förvärv. Det är ingen lätt materia att identifiera och värdera alla immateriella tillgångar. E2 menar att *"det är väldigt tydligt att det mest är revisorn och kanske ekonomichefen som är intresserad av att få till det här"*. Problemet är att de som gör affärerna kanske inte egentligen tänker i de här banorna.

Nyttan med den nya regleringen ligger främst i förlängningen, den ideella tanken om en global redovisningsstandard menar E2. *"Där kanske vi är om en 10-15-20 år och under den tiden så är det ganska många som betalar i kassa två för de utökade kostnader som det innebär att presentera det här."* Vidare menar E2 att det finns risk för att det kostar för rätt många och det är nog egentligen ganska få som i det korta perspektivet kan dra nytta av det. E2 säger också att med det här konceptet är det lätt att tro att det inte blir något kvar av den gamla goodwillposten. E2 menar att goodwillposterna kommer att minska dock att skillnaden är stor beroende på vilken bransch företaget verkar i, men visst blir det goodwill kvar.

E3 anser att den nya modellen är teoretiskt korrekt, men för att få jämförbarhet kanske det skulle ha fordrats en tidsbestämd period. Vid liknande förvärv ska man komma fram till samma sak enligt teorin, men rent praktiskt blir det inte så och det blir ett problem, menar E3. Den nya regleringen ställer ju krav på alla som hanterar en förvärvsanalys, både företag och revisorer. *"Om alla har den ambitiösa inställningen och verkligen räknar på det här, då börjar vi komma någon vart. Då får vi inget problem."* Den stora nyttan med den nya regleringen är att läsaren av årsredovisningen förstår vad som företaget tycker att de har förvärvat. Läsaren kan göra sin egen bedömning, *"vad är det egentligen företaget har köpt?"*

4.4 Värdering och särskiljning av immateriella tillgångar

R1 menar att värderingen som företaget gör när de bestämmer sig för hur mycket de är beredda att betala för ett företag innehåller mycket information om de immateriella tillgångarnas värde vid förvärvet. Kundrelationer är en immateriell tillgång som R1 nämner som problematiskt, men han har ingen praktisk erfarenhet av mätning och värdering av kundrelationer. Den enda värderingsmodell som R1 har erfarenhet av är diskonterade kassaflöden och menar att det oftast är företagen själva som gör värderingen av immateriella tillgångar.

R2 anser att företagen särskiljer de immateriella tillgångarna fullt ut enligt IAS 38 och de stora vid värderingen är att särskilja kassaflödet till den specifika tillgången. Medan en immateriell tillgång som varumärken är lättare att värdera tar R2 upp kundrelationer som en tillgång som är svårare att värdera. R2 menar att kundrelationer bara är en del av det operativa kassaflödet, och tycker inte att det är helt enkelt att skilja på det här som man inte räknar kassaflödet på. R2:s erfarenhet är att företagen gör värderingen själva, ibland tar de dock in en utomstående part som ger en "second opinion". De modeller som används vid värdering av immateriella tillgångar är kassaflödesbaserad modell, kostnadsbaserad modell och marknadsbaserad modell, enligt R2.

R3 menar att *"historiskt sätt har man nog varit dålig på att särskilja immateriella tillgångar från goodwillvärdet, även om företagen varit medvetna om att det kanske finns andra saker"*

som ligger i den goodwillposten också". De flesta bolagen har valt att tillämpa de här rekommendationerna framåtriktat, vilket innebär att de endast tillämpar dem på förvärv gjorda efter den 1 januari 2005. Således har bolagen då valt att inte omräkna historiska förvärv, vilket R3 också tror är i princip omöjligt. Vidare tror R3 att från nu och framåt kommer bolagen att särskilja dessa tillgångar. Enligt R3 finns det tre approacher för att värdera immateriella tillgångar. Den första är market approach, då man tittar på om det finns något liknande objekt på marknaden som det går att referera till. Den andra är cost approach som handlar om vad det skulle kosta att bygga upp en motsvarande tillgång. Den tredje är income approach där utgångspunkten är vilka intäkter en post kommer att generera, vilket naturligtvis är jättesvårt, enligt R3. *"Alla är svåra i och för sig, men market approach är väl den som är enklast för då finns det referensobjekt. Men det gör det inte oftast för den här typen av tillgångar tyvärr."*

R4 anser att företagen särskiljer de immateriella tillgångarna fullt ut enligt IAS 38 och poängterar att det numera finns specialistavdelningar på alla byråer som håller på med det här. Problemet med värdering av immateriella tillgångar är särskiljningen enligt R4. Ofta bygger varumärken på varandra och det är ganska stor risk att saker dubbelräknas, menar R4 vidare. Immateriella tillgångar som är svåra att värdera är varumärken och kundkontrakt, men säger också att *"de är lite svåra allihopa de nya"*. Det är konsulter som utför själva värderingen men det är viktigt att det baseras på dem som gjort förvärvet säger R4. R4 menar att det är positivt att fler delar i företaget nu är involverade i värderingen. Det är dock företaget som ställer sig bakom värderingen, men de tar hjälp av konsulter. *"Den som känner företaget och dess marknad är ju företaget självt. Det är aldrig någon extern."*

E1 tror att företagen särskiljer de immateriella tillgångarna enligt IAS 38, men att de gör det ganska lätt för sig genom att bara särskilja ett par huvudgrupper såsom varumärke och kundavtal. De stora problemen vid värdering av immateriella tillgångar är att kunna separera och hänföra kassaflöden till den specifika tillgången menar E1. Vidare anser E1 att fastställa tekniken och diskonteringsräntan inte är fullt lika krångligt. E1 tar upp tre olika approacher för värdering av immateriella tillgångar, men säger att *"I huvudsak är det två approacher man arbetar med, det ena är kostnadsapproach och den andra är inkomstapproach."* Han tar även upp marknadsapproach vilken är den bästa "verkligt värde" tekniken enligt IFRS. Problemet är dock att det vanligtvis inte finns någon reglerad marknad för immateriella tillgångar. E1 förklarar att kostnadsapproachen bygger på anskaffningskostnaderna, inkomstapproachen bygger på någon form av kassaflöden och marknadsapproachen bygger på att det finns handel på en reglerad marknad. E1 poängterar dock att *"Man väljer metod utifrån tillgångens beskaffenhet."* Inkomstapproachen är den vanligaste för värdering av immateriella tillgångar men genererar den inte något kassaflöde blir det besvärligt, då är det egentligen bara kostnadsapproach som gäller.

E2 är ganska övertygad om att företagen inte särskiljer de immateriella tillgångarna fullt ut enligt IAS 38. *"Det blir någon typ av yxhugg, det är ju uppenbart att du har ett varumärke och att du har ett kundkontrakt"*, så de lär ju särredovisas menar E2. Uppfattningen som E2 ändå har fått är att företagen anstränger sig för att identifiera de här tillgångarna. De tillgångar som E2 sett särredovisade är varumärken och kundkontrakt. Problemet vid värdering av de immateriella tillgångar som tidigare tillhörde goodwill beskriver E2 som så att, tidigare hade du bara en stor kaka i form av goodwill och du gjorde en totalvärdering av den. *"Nu måste du sätta i foten och bestämma dig för att det här varumärket är värt si och så mycket, det här kundkontraktet är värt si och så mycket eller vad det nu kan vara för typ av tillgång."* Enligt E2 finns det tre tänkbara huvudspår vid värdering av immateriella tillgångar. Det första är att

hitta något jämförbart, men det är ytterst sällan det finns en marknad för immateriella tillgångar. Ett exempel på en sådan marknad är utsläppsrättigheter. Det andra huvudspåret är att titta på vad det skulle kosta att skapa den här tillgången om företaget gjort den själv. I verkligheten handlar det dock om någon typ av tredje alternativ som är någon form av bedömning av framtida kassaflöden, säger E2. E2 menar att konceptmässigt är framtida kassaflöden den enda korrekta metoden, då varje tillgång inte är värd mer än det framtida kassaflödet kan generera.

E3 menar att företagen borde särskilja de immateriella tillgångarna fullt ut, men säger sig vara osäker på om de gör det. Företagen har varit dåliga på att lämna ut den informationen under delårsrapporterna under 2005 säger E3 vidare. *"När årsredovisningarna börjar komma, kommer vi att få lite mer känsla för hur man har tillämpat det här."* Vidare tror E3 att en del företag särredovisar en del immateriella tillgångar, men inte allt. *"Visst finns det en del som vill göra rätt, som överallt annars i samhället. En del vill ta till sig den här standarden och göra rätt, sedan har vi en del som försöker göra det lite enkelt. Det behöver ju inte vara i syfte att styra resultaten utan att minimera sin insats, då det kostar en massa pengar och tid att göra det här ordentligt."* Det är revisorn och tillsynsmyndigheten som får gå in och säga stopp om det visar sig att de inte följer regleringen, menar E3.

Problemet med värdering av de immateriella tillgångar som tidigare ingick i goodwill är att det inte finns någon aktiv marknad för dessa tillgångar. Det går inte att läsa av ett pris utan man måste sätta sig ner och räkna på det, säger E3. En immateriell tillgång som det är mycket diskussion kring nu är kundrelationer, vad är det egentligen? Vid värdering av en kundrelation granskas hur mycket kunden genererar. Ofta finns det någon form av kortsystem, till exempel ICA-kort där det tydligt finns angivet hur mycket kunden handlar. *"Det är mervärdet av den kunden som har ett kort som man då kan räkna fram."* E3 menar att det ofta är fristående konsulter som gör den här värderingen. E3 jobbar inte praktiskt med några värderingsmodeller men säger att det ofta resulterar i någon form av avkastnings- eller kassaflödesvärdering. E3 nämner även royalty beräkningar, vad hade vi fått betalat för royalty om vi inte hade ägt den här immateriella tillgången utan hade leasat den istället?

4.5 Värdering och nedskrivning av goodwill

R1 säger att Corporate Finance avdelningen tillsammans med ekonomiavdelningen tar fram ett underlag för värdering av goodwill. En dialog förs med styrelsen som ska behandla värdering av goodwill en gång per år. Värderingen går till så att de tittar på tillväxt, strategi för framtiden och investeringar. I slutändan blir det en slags rimlighetsbedömning menar R1.

Kassaflödesvärdering är väl det normala för goodwill, menar R2. Vidare säger R2 att du är skyldig att göra ett nedskrivningstest årligen och om det händer något särskilt däremellan ska du pröva värdet då också. Problem vid värdering av goodwill är subjektiviteten vid bedömning av till exempel kalkylränta.

R3 menar att vid värdering av goodwill handlar det om att sätta in sina parametrar i någon form av kassaflödesmodell där man helt enkelt anger hur man tror att verksamheten kommer att utvecklas. Det är företagen själva som gör den årliga värderingen av goodwill, men de vill ofta ha någon form av referens säger R3. Företagen gör ofta en egen värdering sen begär de en extern oberoende värdering innan de lägger fram det till oss revisorer. Val av diskonteringsränta är en punkt som är förknippad med någon form av bedömning menar R3. *"Det är lite ju lite det problemet som är med goodwill naturligtvis, det är en hög grad av subjektivitet."*

Enligt R4 används den strategiska planen och utifrån den räknas det fram hur mycket kassagenerering den kommer att ge. Därefter bryts det ner på kassagenererande enheter. R4 menar vidare att ofta kommer man inte så djupt för bolag jobbar med synergier och processer, de är ofta ganska integrerade. Det är ekonomiavdelningen som gör den årliga värderingen och sedan är det styrelsen som ställer sig bakom den. Det är värderingsmodellen enligt IAS 36 som används enligt R4.

Vid värdering av goodwill handlar det återigen om en kassaflödeskalkyl. Goodwillen måste brytas ned på minsta kassagenererande enhet. I de flesta fall följer de segmentuppdelningar och bolagsuppdelningar, men det kan vara enskilda maskiner eller fastigheter man tittar på, menar E1. *"Bygger man in expansionsinvesteringar eller tillväxtinvesteringar i någon form ska det inte vara med vid impairmenttest på goodwill. Sedan så funderar man på om nu de vinster som är hänförliga till den posten är tillräckligt höga för att försvara värdet, alltså det diskonterade nuvärdet av de framtida vinsterna"* säger E1. Det största problemet är att allokera kassaflödet.

Nu är de större krav på att placera goodwillen i de kassagenererande enheterna där de hör hemma, därför det är där den ska prövas säger E2. De stora frågeställningarna är; var hör goodwillen hemma och mot vilken kassagenererande enhet ska den prövas? Väl där handlar det ganska mycket om teknik och att applicera rimliga antaganden om till exempel diskonteringsräntor menar E2. Det är företaget som ska göra den årliga värderingen, men det kan i praktiken innebära att företaget tar hjälp av utomstående parter. Revisorn kan fungera som sparringpartner och diskutera hur de ska tänka när det gäller att sätta parametrar säger E2. Goodwill värderas enligt IAS 36, det är bara att följa regelverket menar E2. E2 menar vidare att metoden fungerar i praktiken, men poängterar samtidigt att det inte behövs skruvas mycket på parametrarna för att de ska ge olika värden. *"Kommer du väldigt säkert på ena sidan gränsen eller väldigt säkert på andra, men det här gränslandet det blir känsligt."*

E3 menar om vi har gjort den perfekta förvärvsanalysen så gäller det i nästa steg att allokera ut goodwillen. Om inte det görs rätt, går det inte att göra ett korrekt nedskrivningstest. Det gäller att allokera ut goodwillen på rätt nivå och inte fastna på rörelsenivå utan faktiskt gå ner på den nivå som företaget själva finns på, säger E3. *"Sen måste man hålla ordning på interna omflyttningar och omstruktureringar så att man flyttar med sådana här goodwillposter. Det är ingen enkel övning i stora koncerner. Det handlar mycket om att bygga strukturer och verkligen ha koll på sådana här olika frågeställningar."* Nästa steg är själva räkneövningen, menar E3 vidare. Problemet då är att hålla kassaflödena rena från förbättringsinvesteringar. *"Först ska man rensa kassaflödena, och sen har vi diskonteringsfaktorn och det är väl så, det kan ju slå lite grand, men det borde man ändå komma fram till."* Nästa steg är att bestämma vilken tid som ska räknas på. E3 menar vidare att det är företagen själva som utför värderingen av goodwill, men det händer också att de tar hjälp av externa värderingsmän. *"När kartan är på plats ska vi titta på vilka kassaflöden som ramlar in och det vet ju bara företaget."*

4.6 Rättvisande bild

4.6.1 Big bath

R1 säger sig inte sett ha några tendenser till jättenedskrivningar och anser att risken för "big bath" är mycket liten. R1 menar vidare att de börsnoterade bolagen vill göra rätt och försöker verkligen tillämpa den nya regleringen på ett korrekt sätt.

R3 säger att *"det finns ju en uppenbar risk att man försöker göra så, men där ska vi revisorer vara någon form av kontrollinstans för att säkra att så inte sker"*. R3 menar vidare att det är ju inte alla gånger som revisorerna har bättre uppfattning än vad bolagen har och måste ta in experter som stödjer dem i sin analys. *"Det kräver revisorer med hög integritet som vågar slå näven i bordet och säga stopp och belägg."*

R4 säger att *"big bath"* alltid har varit en risk, men menar samtidigt på att det är revisorns uppgift att kunna visa på saker. *"Sen kan man tycka att vi revisorer är lätt lättövertalade när det gäller nedskrivningar och lite mindre lättövertalade när det gäller att försvara sina tillgångar, men det är ett förtroende."*

E2 tror inte att *"big bath"* kommer att vara något stort problem av vad han hittills har sett. Dock tror E2 att när goodwill tidigare skrevs av gav det med tiden ett lägre belopp. *"Nu har vi inte det faktumet. Jag tror att det talar ju för att det finns en större risk att när man byter ledning att man börjar städa av."* E2 förklarar vidare att när det går dåligt för ett företag så kan man räkna med sämre framtida kassaflöden och det första som ryker då, det är goodwillen. Det innebär att det blir dubbelt hack i eget kapital menar E2.

E3 säger att årsredovisningarna kräver mycket information i och med den nya regleringen i form av upplysningar. *"Man presenterar rätt mycket information redan under första året när det gäller nedskrivningstestet. Det är väl egentligen det som ska minska risken för att man inte styr det här som man själv vill."*

4.6.2 Jämförbarhet och tillförlitlighet

R1 menar att då det finns en gemensam reglering för alla börsnoterade företag och de allra flesta gör sitt bästa för att det ska bli rätt så kommer jämförbarheten inte förändras. Dock poängterar R1 att kvaliteten kommer att komma successivt, då alla än så länge är nybörjare.

R2 menar att jämförbarheten kommer att vara lika god som tidigare om du väl lyckats isolera dessa värden på goodwill och immateriella tillgångar.

"Jag tycker ju att det blir bättre jämförbarhet på en global arena i alla fall när man jämför bolag från och olika länder", säger R3. R3 menar vidare att ökad subjektivitet ger ökad risk för volatilitet. *"Förut gjorde alla samma periodiska avskrivningar och det var mer förutsägbart."*

"På något sätt, skulle jag säga att IFRS är mer uttömmande än vad det var tidigare." R4 menar vidare att det behövs mer kunskap för att läsa en årsredovisning idag då det är väldigt mycket mer uppgifter som finns med. Sammanfattningsvis menar R4 att den nya regleringen ökar redovisningens jämförbarhet och tillförlitlighet. R4 poängterar att *"det är ett otroligt stort gäng som ska gå i maskopi för att det ska bli någon typ av subjektiv bedömning"*. Hon menar vidare *"att det är så många involverade som har olika intressen på olika sätt att det är svårt att säga att det är subjektiva bedömningar i en sådan post"*.

E1 säger att det är för tidigt och säga om den nya regleringen har fått några effekter på redovisningens jämförbarhet och tillförlitlighet, då det finns så lite källmaterial att gräva i. Vidare menar E1 att den nya regleringen bidrar till att du får en mer riktig periodisering med hänsyn till den ekonomiska livslängden, vilket borde leda fram till en mer rättvisande bild.

E2 tror att redovisningen kommer att bli bättre när företagen faktiskt sätter rätt stämpel på de tillgångar som de köpt. Vidare menar E2 att redovisningen borde bli mer tillförlitlig men poängterar samtidigt att *”det nog kommer att ta ett tag innan alla tänker på likartat sätt. Det vill säga att du skulle få samma årsredovisning för samma verksamhet oavsett vem som utför bokslutsarbetet. Det är klart att vi kommer att få skillnader och ambitionsnivån kommer att vara olika”*.

Sammanfattningsvis tror E3 att redovisningens jämförbarhet och tillförlitlighet har ökat i och med den nya regleringen. Han menar vidare att redovisningen nu ger oss mer information om företaget, både redovisningen ihop med tilläggsupplysningarna. *”Det tar väl ett tag innan det harmoniserar, det kommer ju alltid att finnas ett par företag som inte följer och gör som de själva vill så långt de kan. Men på sikt tror jag att vi får en bra jämförbarhet med det här.”*

5. Analys

I följande kapitel presenteras analysen av den insamlade empirin. Analysen bygger på uppsatsens huvudfrågeställning i form av de fyra frågeställningarna. Analysen ämnar binda samman den teoretiska referensramen och empirin för att fylla uppsatsens syfte.

5.1 Immateriella tillgångar

Vid införandet av IFRS 3 uppdaterades reglerna i IAS 38 *Immateriella tillgångar*. IFRS 3 ställer högre krav på identifiering av förvärvade tillgångar och de immateriella tillgångarna måste i högre grad särskiljas från goodwill. Kundrelationer, orderstockar, varumärken och serviceavtal är exempel på immateriella tillgångar som enligt IASB bör redovisas som separata tillgångar (Deloitte, 2004).

5.1.1 Värderingsmodeller för immateriella tillgångar

Enligt IAS 38 ska immateriella tillgångar värderas till verkligt värde. Reilly (1999) beskriver tre stycken angreppssätt vid värdering av immateriella tillgångar och dessa är marknad, inkomst och kostnad. IAS 38 förespråkar marknadsangreppssättet, då det ger den mest pålitliga uppskattningen av en immateriell tillgångs verkliga värde. Även Reilly (1999) förespråkar detta angreppssätt, det krävs dock att det finns en fungerande andrahandsmarknad för den immateriella tillgången. Enligt Reilly (1999) är det största problemet med marknadsangreppssättet att det ofta saknas en fungerande andrahandsmarknad för immateriella tillgångar. Inkomstangreppssättet är den vanligaste metoden och en viktig del däri är att välja diskonteringsränta. Kostnadsangreppssättet är enligt Reilly (1999) den minst lämpande metoden vid värdering av immateriella tillgångar, då värdet av den inte ger en bra indikation på tillgångens verkliga värde.

Alla respondenter utom en nämner inkomst- och kostnadsangreppssättet och fem respondenter varav tre experter nämner marknadsangreppssättet som metoder för att värdera immateriella tillgångar. Vilket överensstämmer med de metoder som Reilly (1999) anger för värdering av immateriella tillgångar. De tre experterna och två revisorerna menar att marknadsangreppssättet är den bästa metoden för att uppskatta tillgångens ”verkliga värde”, vilket stöds av både IAS 38 och Reilly (1999). Samtliga experter påpekar att problemet med marknadsangreppssättet är att det sällan finns en aktiv marknad för immateriella tillgångar, vilket även Reilly (1999) anser. Att inte alla respondenter tar upp marknadsangreppssättet trots att det förespråkas av IAS 38 tror vi kan ha sin förklaring i att det väldigt sällan används. Finns ingen aktiv marknad, för den aktuella tillgången eller en liknande tillgång, får man titta om tillgången genererar kassaflöden och om så är fallet använda sig av inkomstangreppssättet. Enligt ett flertal respondenter är det den vanligaste metoden vid värdering av dessa tillgångar. Reilly (1999) menar att en viktig del vid inkomstangreppssättet är att fastställa diskonteringsräntan och enligt ett flertal respondenter kan detta subjektiva val påverka värderingen, att diskonteringsräntan har stor betydelse är något som även Reilly (1999) anser.

Generar tillgången inget kassaflöde är man enligt en expert tvungen att använda sig av kostnadsangreppssättet. Enligt Reilly (1999) är kostnadsangreppssättet det minst lämpade av de tre metoderna, men det enda alternativet att tillgå i vissa värderingssituationer. Vilket även andra respondenter stödjer, som menar att det används som sista alternativ vid värdering av immateriella tillgångar. Vi tror att det i dessa fall finns risk att värderingen inte blir bra och frågar oss om man verkligen ska värdera en tillgång till varje pris, när det egentligen är för svårt att sätta ett värde på den. Kanske bör man vara försiktig i användandet av

kostnadsangreppssättet och istället ge upplysningen i noter utan att särskilja och värdera tillgången. För att på så sätt ge användarna en riktig bild av företaget.

Då experterna påpekar samma problem med marknadsangreppssättet som Reilly (1999) tror vi att detta är ett problem. Då regleringen är förhållandevis ny idag så tror vi liksom Spillane (2004) att det finns en möjlighet att data över denna typ av transaktioner kommer att öka i framtiden när standarderna tillämpats en tid.

5.1.2 Problem vid särskiljning och värdering av immateriella tillgångarna

Respondenterna har delade meningar vad gäller hur väl företagen särskiljer de immateriella tillgångarna. Vissa anser att företagen särskiljer sina tillgångar fullt ut medan andra tror att de särskiljer dem, men gör det lätt för sig och enbart gör det efter större grupper. En av respondenterna anser sig inte kunna svara på frågan på grund av att personen i fråga ännu inte har sett några årsredovisningar, men är av uppfattningen att en del kommer att göra rätt för sig och redovisa enligt standarden. Andra kommer att göra det lite enkelt för sig för att på så sätt minimera sin insats då kostnaden för genomförandet är ganska stor. Respondenterna är dock ense om att särskiljning av immateriella tillgångar är svårt. Fyra respondenter tar upp särskiljning av kassaflöden till specifika immateriella tillgångar som det största problemet.

En förklaring till de olika svaren skulle kunna handla om hur stor praktisk erfarenhet respondenterna har av rörelseförvärv, där det varit aktuellt att göra den här särskiljningen. Vi tror att företagets vilja är att särskilja de immateriella tillgångarna fullt ut enligt IAS 38, men att det är ytterst tveksamt att de verkligen gör det, på grund av den problematik i särskiljningen av immateriella tillgångar som Spillane (2004) tar upp. Han pekar på att många immateriella tillgångar bygger på varandra vilket gör det svårt att hänföra kassaflöden till specifika tillgångar (Spillane, 2004). Fem respondenter tar upp just problemet med att särskilja och hänföra kassaflöden till den specifika tillgången, samt att de ofta bygger på varandra. Ett flertal av respondenterna är överens om att kundrelationer är en post som är svår att värdera. Någon tar upp varumärken som förhållandevis lätthanterligt medan en annan anser att de är svåra att värdera. Vår uppfattning är dock att det är kundrelationer som respondenterna uppfattar som allra svårast.

Enligt Corporate Finance (2004) leder de komplexa reglerna för immateriella tillgångar till ökad specialisering. Vilket vi också uppfattar i respondenternas svar då vi fått intrycket av att revisorerna inte har så stor kunskap kring värderingen av immateriella tillgångar. De vet ungefär vilka metoder som finns att tillgå, men besitter lite kunskap om hur själva värderingen går till. Experterna däremot besitter mer ingående kunskap om de olika värderingsmetoderna och dess tillämpning. Idag har revisionsbyråerna speciella avdelningar som ansvarar för bland annat värderingsfrågor, vilka stödjer revisorerna i arbetet med komplicerade frågor. Detta ser vi som ett tecken på att specialiseringen i branschen ökar, då revisorerna idag inte alltid har möjlighet att sätta sig in i alla frågor.

5.2 Goodwill

Enligt IFRS 3 kan goodwill ses som en betalning för framtida ekonomiska fördelar, vilka varken går att identifiera enskilt eller redovisa separat. Den stora förändringen är att goodwill inte längre ska skrivas av utan istället ska prövas och skrivas ned vid behov. Ett nedskrivningstest ska ske årligen eller så ofta det finns indikationer på en värdeförändring (IAS 36, 2004).

5.2.1 Åsikter om den nya regleringen

Respondenterna anser att nackdelarna med regelförändringen är många, vilket vi tror beror på att det fortfarande är så pass nytt. Den nya regleringen är fortfarande i något slags "babystadium" och en av experterna menar att företagen inte vet vad de ska lägga i goodwillposten. En revisor anser att det kan finnas en fara i att inte skriva av goodwill. Detta då revisorn kan tycka att det är svårt att förstå att goodwill skulle ha någon form av evig livslängd. Samma revisor förstår inte varför det blir en bättre redovisning av att ta bort de planerliga avskrivningarna av goodwill. Risken finns att företag tvingas skriva ner sin goodwill vid till exempel en omorganisation eftersom det då är svårt att mäta värdet på goodwillen. En expert anser att en stor nackdel är hanteringen av förvärvsanalysen, då det inte är ett lätt arbete att identifiera och värdera alla immateriella tillgångar från goodwillen.

Andra röster som gör sig hörda handlar om att nedskrivningarna leder till ökad volatilitet i redovisningen och att det finns en viss trögrörlighet i den här nedskrivningen. En revisor anser att nackdelen med den nya regleringen är att det kan slå till ett visst år om det händer någonting. Vilket även bekräftas av Rosen (2005) som anser att företagsledningen nu helt plötsligt kan göra en stor nedskrivning som investerarna har svårt att förutse. Detta leder även till att redovisningens tillförlitlighet försämras då användarna inte kan lita på informationen i de ekonomiska rapporterna. Företagen kommer att få förklara mera när det blir svängningar i redovisningen, vilket kommer att visa sig i förvaltningsberättelserna. Ytterligare en nackdel är att det finns en viss grad av subjektivitet då företagen ska sätta sina parametrar själva i form av olika antaganden, menar en revisor. Ett annat problem med det nya systemet är att det är svårt att se vad en viss goodwill är hänförlig till om verksamheter slås ihop.

Ett flertal respondenter anser inte att förändringen medför stora kostnadsökningar. Det som tas upp är kostnaden som fler upplysningar eventuellt kan orsaka, då mer tid behöver läggas ned samt den kostnad det innebär att varje år testa goodwill. En av våra respondenter anser att just IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 i sig nog inte har drivit så mycket extra kostnader, men att hela IFRS implementeringen är kostsam. Det är förändringen som kostar. Corporate Finance (2004) menar att de årliga nedskrivningstesten har potentialen att bli en kostsam och tidskrävande process för företagen. Vidare menar Corporate Finance (2004) och Reason (2003) att många företag måste anlita professionell värderingshjälp för att genomföra värdering av goodwill. Respondenterna i den här studien anser inte att kostnadsökningen är så stor, vilket delvis kan förklaras av att regleringen är förhållandevis ny. Man kan ha i åtanke att företagens kostnader är revisorers och experters inkomst och att de kan vara partiska i frågan. Ytterligare en förklaring kan vara att företagen utför företagen värderingar på goodwill själva i större utsträckning i Sverige än i USA, där de i många fall använder sig av professionell värderingshjälp. Respondenterna i den här studien anser liksom Reason (2003), att nedskrivningstesten introducerat en mer osäker och volatil behandling av goodwill, än de tidigare planerliga avskrivningarna.

Trots att nackdelarna är många anser vi dock att den sammantagna bilden är positiv bland respondenterna. Regleringen är så pass nyligen införd att det inte är så underligt att nackdelarna överväger fördelarna. Det är ofta protester när något är precis nytt och alla håller på att lära sig systemet. Dessutom är det ofta de kritiska rösterna som hörs mest och det som fungerat bra kommer i skymundan. Det är svårt att se nyttan på ett så tidigt stadium. Det är kanske lättare att se problem än att se den långsiktiga investeringen Respondenterna känns dock överlag positiva till omställningen, så på sikt kan det nog bli bra.

5.2.2 Problem vid värdering och nedskrivning av goodwill

Nedskrivningstest och eventuell nedskrivning ska genomföras enligt IAS 36 och respondenterna är eniga om att företagen följer den metod som finns reglerad där vid nedskrivningstest och eventuell nedskrivning av goodwill. Det som händer i praktiken är enligt respondenterna att goodwillen måste brytas ned på minsta kassagenererande enhet. Enligt en av experterna gäller det att inte fastna på rörelsenivå utan faktiskt komma ner på den nivå som företaget själva finns på. Minsta kassagenererande enhet är vanligtvis segmentuppdelningar och bolagsuppdelningar, men det kan också vara enskilda maskiner eller fastigheter, menar en expert. När goodwillen allokerats måste man allokera kassaflödet till respektive enhet och då är viktigt att kassaflödet först "rensas" från förbättringsinvesteringar och dylikt. Efter det ska parametrar sättas efter hur man tror att verksamhetens utvecklas och bestämma vilken nyttjandeperiod man ska räkna på. En av våra respondenter menar att metoden fungerar i praktiken, men säger samtidigt att det inte behövs mycket justeringar på parametrarna för att olika värden kommer ut. Det största problemet vid värdering och nedskrivning av goodwill är att allokera kassaflödet menar ett flertal respondenter. Ytterligare ett problem med värdering av goodwill är subjektiva bedömningar, till exempel val och bedömning av diskonteringsränta och kalkylränta. Flera av respondenterna pekar på att det handlar om vad företaget tror om framtiden i form av tillväxtantaganden, strategi och investeringar.

En av experterna pekar på den amerikanska utvecklingen där trenden är tydlig att man inte vill allokera ut någonting på goodwill längre. Istället görs försök att hänföra all goodwill till immateriella tillgångar för att slippa hamna i en årlig värdering av goodwill. Det är sannolikt att trenden kommer att bli densamma i Sverige och att vi kommer att se allt mindre av goodwillposter, menar fem respondenter. Immateriella tillgångar kan i enlighet med reglerna i IAS 38 (2004) ges statusen obestämd livslängd. Enligt Corporate Finance (2004) kommer dock få immateriella tillgångar ges denna status. Detta tror vi kan förklaras av att företagen vill undvika de årliga nedskrivningstesten, vilka kan komma att kosta företagen pengar. Det är i dagsläget svårt att säga något om vad som hänt både vad gäller goodwillposterna och de immateriella tillgångarna med obestämd livslängd i Sverige då vi ännu bara sett kvartalsrapporter. Enligt flera av respondenterna ska det bli mycket spännande och se vad som hänt när de stora bolagen släpper sina årsredovisningar, och vi kan bara hålla med.

5.2.3 Vem gör den årliga värderingen av goodwill?

Reason (2003) menar att i USA konsulterar företagen i allt större utsträckning utomstående värderingsmän för värdering av goodwill för att på så sätt undvika oväntade förändringar i posterna. Enligt samtliga respondenter i den här studien är det företagen själva som utför själva värderingen av goodwill, vilket tyder på en viss skillnad. Ett flertal respondenter menar dock att företagsledningen anlitar extern värderingshjälp, men hävdar samtidigt att det endast är företagen själva som vet vilka kassaflöden och kommer in i företaget. Den här undersökningen tyder på att företagen själva är mer aktiva vid värdering av goodwill än vid värdering av immateriella tillgångar.

5.3 Kvalitativa egenskaper

Redovisningen innehåller en rad kvalitativa egenskaper som gör informationen i de finansiella rapporterna användbar för användarna. De två som har varit viktigast för oss i den här studien är tillförlitlighet och jämförbarhet. För att en redovisning ska anses tillförlitlig kräver det att den uppfyller en rad kriterier så som att den är neutral och fullständig. Jämförbarhet handlar om att lika händelser ska redovisas på samma sätt.

5.3.1 Jämförbarhet och tillförlitlighet

Enligt Massoud & Raiborn (2003) samt Morehrle & Reynolds- Morehrle (2001) var ett syfte med den nya regleringen att redovisningen skulle bli mer transparent och därmed ge användarna av de finansiella rapporterna en bättre förståelse av företagets sanna värde. Morehrle & Reynolds- Morehrle (2001) menar vidare att det tidigare var svårt för användarna att se exakt hur mycket goodwill ett företag hade, då den ofta var sammanslagen med andra immateriella tillgångar. Massoud & Raiborn (2003) påpekar att SFAS 142 är utformad på ett sådant sätt att den lämnar stort utrymme för subjektiva bedömningar.

Ett flertal av respondenterna anser att reglerna har blivit mer komplexa, men samtidigt har redovisningen blivit mer transparent. Det är idag svårare att dölja saker i redovisningen, menar en revisor, vilket stöds av Massoud & Raiborn (2003) och Morehrle & Reynolds-Morehrle (2001). Alla respondenterna är överens om att jämförbarheten antingen kommer att öka eller förbli densamma som innan. Flera respondenter påpekar att på den globala arenan kommer jämförbarheten att öka speciellt, då det blir lättare att jämföra företag från olika länder. Två experter påpekar även att det fortfarande är en ny reglering och det kommer att ta ett tag innan det harmoniserar, vidare menar de att ambitionsnivån hos företagen är olika och det kommer alltid att finnas företag som gör som de själva vill så långt de kan.

En expert anser att tillförlitligheten var större med den gamla regleringen, då man med säkerhet visste att alla gjorde likadant. Två av experterna menar vidare att tillförlitligheten försämras gradvis, då den nya regleringen medför ett större inslag av subjektiva bedömningar. Vilket även stöds av Massoud & Raiborn (2003). En revisor är av en annan uppfattning och menar att det är för många involverade med olika intressen vid värdering av goodwill som neutraliserar varandra, för att det ska bli en subjektiv bedömning.

5.4 Resultatplanering

5.4.1 Big Bath

Det finns tillfällen då ledningen i ett företag vill agera i egenintresse för att visa ett bättre eller sämre resultat än det ekonomiskt riktiga, så kallad resultatplanering (Penman, 2005). En extrem version av resultatplanering kallas ”taking a big bath”. Ett exempel är när företagsledningen väljer att göra en stor nedskrivning under en period då företaget redan visar dåligt resultat, för att på så sätt slippa göra nedskrivningar kommande år och på så sätt visa högre vinster (Canadian Business, 2004).

Enligt Massoud & Raiborn (2003) finns det med SFAS 142 risk för olika former av resultatplanering där företagsledningen agerar i syfte för egen vinning. De menar vidare att USA var det många företag som skrev ned sin goodwill innan regleringen infördes för att på så sätt skaffa sig fördelar genom att hålla framtida nedskrivningar borta. Ett flertal respondenter menar att risken för ”big bath” är liten i och med införandet av den nya regleringen. En revisor menar att det finns en uppenbar risk, men anser samtidigt att revisorerna ska vara en kontrollinstans för att se till att det inte sker. En av våra respondenter anser att då årsredovisningen i och med den nya regleringen kräver mer information så ska det innebära att risken för ”big bath” minskar. Undersökningen tyder på att det inte skett någon stor mängd nedskrivningar inför regelförändringen, vilket skedde i USA.

En förklaring till att resultatplanering finns indikerat i USA, men inte i Sverige kan vara att det rådde lågkonjunktur när den nya regleringen infördes i USA och därmed gjordes större nedskrivningar. I Sverige infördes reglerna under en högkonjunktur och företagen har inte i

lika hög grad varit tvungna att vidta åtgärder som nedskrivningar. Ytterligare en anledning till att resultatplanering finns indikerat i USA kan vara att de fortfarande led av sviterna från terroristattacken den 11 september 2001 samt de stora redovisningsskandalerna.

Två revisorer menar att revisorn fungerar som en kontrollinstans och ska se till att resultatplanering inte förekommer. Dock tycker vi att det är viktigt att ta i beaktning att respondenterna är partiska i frågan, då de själva anser att de gör ett riktigt jobb. Går en resultatplanering genom granskningen har revisorn brutit i sin yrkesroll och det är klart att de inte vill erkänna att något sådant förekommer i yrkeskåren.

Respondenterna i den här studien har överlag varit positiva till den nya regleringen och har inte sett några större tendenser till att företagsledningen utnyttjar sin kontrollinstans över nedskrivningstesten. Enligt Rosen (2005) har många företag gjort förvärv sedan SFAS 142 infördes i USA och såldes fått nya goodwillposter, som inte har kostnadsförts vilken kan tolkas som att de inte gjort ordentliga nedskrivningstest. Det är än så länge för tidigt att säga hur det har sett ut i Sverige då det bara är ett år sedan reglerna infördes. Ett samband mellan införandet av IAS 36 och resultatplanering verkar idag vara långt borta. Till skillnad från det statistiskt säkerställda samband mellan SFAS 142 och den resultatplaneringsteknik som kallas för "taking a big bath".

6. Slutsats

I följande kapitel presenteras uppsatsen slutsatser som ämnar att svara på huvudfrågeställningen. Kapitlet utgörs av uppsatsens fyra frågeställningar som tillsammans ska besvara huvudfrågeställningen. Därefter kommer författarnas förslag på fortsatt forskning inom området.

6.1 Frågeställningar

- **Vilka effekter har den nya regleringen fått vad gäller särskiljning och värdering av immateriella tillgångar?**

Studien har visat att det stora problemet vid värdering av immateriella tillgångar är just särskiljningen från goodwill samt att separera och hänföra kassaflödet till den specifika tillgången. Undersökningen visar att revisorerna inte har så stor kunskap om olika värderingsmodeller för immateriella tillgångar och således inte heller om den praktiska tillämpningen av modellerna. Experterna besitter mer kunskap om modellerna, och det tyder på att specialiseringen ökar i branschen. Detta leder i sin tur till att revisionsbyråerna utvecklat egna specialistavdelningar samt att antal konsulttjänster ökat markant. Marknadsangreppssättet är den modell som teorin förespråkar vid värdering av immateriella tillgångar och även respondenterna anser att det är den bästa metoden. Problemet är att marknadsangreppssättet kräver en aktiv marknad för den immateriella tillgången, vilket sällan finns för den här typen av tillgångar. Istället är det inkomstangreppssättet som oftast används vid värderingen om tillgången har ett kassaflöde. Finns inte ett kassaflöde används kostnadsangreppssättet som en sista utväg. Enligt teorin är den kostnadsangreppssättet ingen bra värderingsmetod och det torde leda till att värderingen i dessa fall blir mindre lyckad.

- **Vilka effekter har den nya regleringen fått vad gäller värdering och eventuell nedskrivning av goodwill?**

Den nya regleringen vad gäller värdering och nedskrivning av goodwill är enligt teorin en kostsam och tidskrävande process. Respondenterna i studien anser dock inte att kostnaden ökat så mycket, vilket vi delvis tros förklaras av att företagens kostnader är våra respondenter inkomst vilket gör dem partiska i frågan. Studien tyder på att redovisningen blivit mer volatil och att det finns en trögrörlighet i nedskrivningsprocessen, vilket leder till att en nedskrivning av goodwill kan komma helt plötsligt. Den nya regleringen har medfört ökad subjektivitet i redovisningen vid val av diskonteringsränta och framtida förväntningar när företagen ska sätta parametrar för att utföra värderingen av goodwill. De stora problemen vid värderingen av goodwill är just den ökade subjektiviteten, samt att rensa goodwill från de kassaflöden som inte ska finnas med i beräkningen. Vi har genom studien förstått att det finns stora svårigheter med att hitta minsta kassagenererande enhet och sedan allokera det rensade kassaflödet till den specifika enheten.

- **Har den nya regleringen påverkat redovisningens kvalitativa egenskaper?**

Redovisningens jämförbarhet kommer att öka på den globala arenan vid jämförelse av företag i olika länder då regleringen har blivit mer likartad. Däremot kan tillförlitligheten försämrats i och med att den nya regleringen öppnar upp för subjektiva bedömningar. Subjektiva bedömningar kan leda till att informationen är vinklad och således inte tillförlitlig. Försämrade

tillförlitlighet leder till att informationen inte är lika användbar för användarna av de finansiella rapporterna. Den nya regleringen bidrar vidare till att företagets verkliga värde i högre grad kommer fram i de finansiella rapporterna genom att företagen är tvungna att lämna fler upplysningar vilket i sin tur leder till en mer rättvisande bild. Redovisningen har blivit mer transparent och det är idag svårare att gömma saker i redovisningen. Dock, kommer det att ta ett tag innan den nya regleringen harmoniserar då regleringen fortfarande är relativt ny.

➤ **Har företagets incitament för resultatplanering påverkats efter införandet av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38?**

Enligt teorin finns det statistiskt säkerställda samband med införandet av den nya regleringen i USA och företagets incitament för resultatplanering. Enligt den här undersökningen finns det inget som tyder på att det är något som utnyttjats av företagsledningarna. Vi tror att skillnaden kan förklaras av att det var lågkonjunktur i USA när regleringen infördes samt att landet fortfarande led av sviterna av terroristattacker den 11 september 2001. I Sverige infördes däremot den nya regleringen under högkonjunktur, vilket torde bidra till att företag inte har behov av att skriva ner tillgångar i lika hög utsträckning. Ytterligare en anledning till skillnaden är att regleringen fortfarande är förhållandevis ny och vi har ännu inte sett den totala effekten.

Studien visar vidare att revisorns uppgift är att fungera som kontrollinstans och ska se till att resultatplanering inte förekommer. Vi tror att respondenterna här kan vara partiska då de brustit i sin yrkesroll om resultatplanering faktiskt förekommer. Vi tror därför att företagsledningens incitament för resultatplanering kan vara större än den här studien visar. Studien visar dock att företagets incitament för resultatplanering ej påverkats efter införandet av den nya regleringen.

6.2 Huvudfrågeställning

➤ **Vilka effekter har införandet av IAS 36, IAS 38 och IFRS 3 fått på redovisningen?**

De effekter som kommit fram i den här studien är främst att regleringen är svår att tillämpa praktiskt och att specialiseringen ökar i branschen. Företagen tar i större utsträckning hjälp av oberoende värderingsmän när de ska värdera immateriella tillgångar. De stora problemen med värdering av både immateriella tillgångar och goodwill är att separera och hänföra kassaflödet till den specifika tillgången. Den nya regleringen medför fler subjektiva bedömningar i redovisningen. Redovisningen har vidare blivit mer volatil och det finns en risk för trögrörlighet i nedskrivningsprocessen. Jämförbarheten har ökat på den globala arenan samtidigt som tillförlitligheten försämras till följd av subjektiva bedömningar. Vidare har redovisningen blivit mer transparent. Studien tyder inte på att företagsledningens incitament till resultatplanering har påverkats av den nya regleringen.

Det är dock viktigt att ha i åtanke att då regleringen är så pass ny är det troligt att vi än så länge kanske bara sett toppen på isberget. Det är än så länge svårt att slutgiltigt fastslå vilka effekterna har blivit, det är snarare en fråga för framtiden.

6.3 Förslag på fortsatt forskning

- Det skulle vara intressant att titta på vilka effekter som analytikerna och investerarna anser att den nya regleringen fått på redovisningen. Anser de att de fått större inblick i redovisning av goodwill och immateriella tillgångar efter reglerna ändrats? Eller bortser de ändå från goodwillposten när de analyserar ett företag?
- Om ett par år kan det vara intressant att titta på årsredovisningar från 2004 och framåt och undersöka vad som hänt med goodwill posterna. Har de minskat? Har företagen specificerat de immateriella tillgångarna fullt ut.
- Det vore intressant och studera huruvida den nya regleringen fått någon påverkan på aktiemarknaden.
- Om fem år vore det intressant att göra en liknande studie då den nya regleringen är inarbetad och se om resultatet skiljer sig.

7. Källförteckning

Böcker

Arzac, E. (2005) *Valuation – för mergers, buyouts and restructuring*, Hamilton, John Wiley & Sons Inc., ISBN 0-471-44944-X

Artsberg, K. (2003) *Redovisningsteori – policy och praxis*, Malmö, Liber ekonomi, ISBN 91-47-04326-1.

Björklund, M. Paulsson, U. (2003) *Seminariehandboken – att skriva, presentera och opponera*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44041-25-X.

Geertz, C. (1993) *The Interpretation of Cultures*, New York, Fontana Press, ISBN 000-6862608.

Gilje, N. Grimen, H. (1995) *Samhällsvetenskapliga förutsättningar*, Göteborg, Daidalos.

Gustafsson, B. (2004) *Kunskapande Metoder – inom samhällsvetenskapen*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-03420-2.

Holme, I. M. Solvang, B. K. (1997) *Forskningsmetodik – Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-00211-4.

Jacobsen, D-I. (2002) *Vad, hur och varför*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-04096-2.

Falkman, P. (2000) *Teori för redovisning*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-00896-1.

Johansson-Lindfors, M-B. (1993) *Att utveckla kunskap*, Lund, Studentlitteratur, 91-44-32851-6.

Kvale, K. (1997) *Den kvalitativa forskningsintervjun*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44 00185-1.

Lundahl, U. Skärvad, P-H. (1999) *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-01003-6.

Nilsson, Stellan. (2005) *Redovisningens normer och normbildare*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-04398-8.

Patel, R. Davidsson, B. (2003) *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-02288-3.

Penman, Stephen H. (2003) *Financial statement analysis and security valuation*, New York, McGraw-Hill, ISBN 007-253317-X.

Reilly, R. Schweis, R. (1999) *Valuing intangible assets*, New York, McGraw-Hill, ISBN 0-7863-1065-0.

Smith, D. (2000) *Redovisningens språk*, Lund, Studentlitteratur, ISBN 91-44-01384-1.

Lagar och förordningar

International Accounting Standards Board (2005) *International Financial Reporting Standards (including International accounting standards och interpretations as at 1 January 2005)* London: IASCF Publications Department

Financial Accounting Standards Board (2005). Accounting standards as of June 1, 2005, volume II. FASB Statements of standards 121-154

Internationell redovisningsstandard i Sverige IFRS/IAS 2005. (2005) Stockholm, FAR Förlag, ISBN 91-89678-30-3.

Artiklar

Anderson, N. (2004) *Value Judgements*, Accountancy Magazine.

Canadian Business. (2004) *Restructuring games*, Vol. 77, Issue 23, pp 23-23, 1p.

Corporate Finance. (2004) *IFRS 3: no more goodwill*, Issue 230, pp 42, 2p.

Henry, D. Schmitt, C. (2001) *The Numbers Game*, Business Week, Issue 3732, pp 100, 8p.

Huefner, R. Largay III, J. (2004) *The effect of the New Goodwill Accounting Rules on Financial Statements*, The CPA Journal.

Jansson, T. Nilsson, J. (2004) *Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS innebär omfattande och väsentliga förändringar*, Balans nr 8-9.

Johansson, S-E. (2002). *Kassaflöden och nedskrivningar*, Balans nr 1.

Jordan, C. Clark, S. (2004) *Big bath earnings management: the case of goodwill impairment under SFAS No. 142*, Journal of Applied Business Research, Vol. 20 No.2, pp.63-9.

Rankin Johansson, Christine. (2001) *Redovisning av goodwill, en utmaning?* Balans nr 10.

Massoud, M. Raiborn, C. (2003) *Accounting for goodwill, are we better off?* Review of business, Vol. 24, Issue 2, pp 26, 7 p.

Moehrle, S. Reynolds-Moehrke, J. (2001) *Say goodbye to pooling and goodwill amortization*, Journal of Accountancy, Vol. 192, Issue 3, pp 31, 6 p.

Reason, T. (2003) *Goodwill to all pieces*, CFO, Vol.19, Issue 9, pp 31, 2p.

Rosen, A. (2005) *Goodwill games*, Canadian business, Vol. 78, Issue 3.

Sevin, S. Schroder, R. (2005) *Earnings management: evidence from SFAS No. 142 reporting*, Managerial Auditing Journal, Vol. 20, No. 1, pp. 47-54.

Spillane, S. (2004) *Acquisitions 'Management under IFRS*, Corporate Finance.

Övrigt

Deloitte, (2004), *Nya internationella regler för redovisning av företagsförvärv - En guide till IFRS*.

Ernst & Young, (2005) *IAS/IFRS En jämförelse mellan International Financial Reporting Standards och Redovisningsrådets rekommendationer*.

Ernst & Young, (2004), *IFRS 3 Företagsförvärv – Guide till IFRS 3*.

ÖhrlingsPricewaterhouseCoopers

http://www.pwcglobal.com/se/swe/ins-sol/spec-int/ias/artikel_europas_krav.html

Bokutkast

Pettersson, A-K. (2005) *IAS 36 – Nedskrivningar*, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet.

Muntliga källor

Hanner, Jan, Öhrlings PricewaterhouseCoopers, Göteborg, 2005-12-05.

Ekengren, Pär, Lindebergs Grant Thornton, Stockholm, 2005-12-09.

Nilsson, Magnus, KPMG, Göteborg, 2005-12-08.

Nilsson, Thomas, Ernst & Young, Göteborg, 2005-12-30.

Pettersson, Ulf, ÖhrlingsPricewaterhouseCoopers, Stockholm, 2005-12-08.

Raa, Kristian, Ernst & Young, Göteborg, 2005-12-30.

Rehnberg, Pernilla, Deloitte, Göteborg, 2005-12-09.

Figurförteckning

Figur 1: *Uppsatsens disposition*, källa: egen

Bilaga 1

Intervjumanual

Bakgrundsfrågor

1. Vilken befattning har Ni?
2. Vilken erfarenhet har Ni av IFRS?
3. Hur länge har Ni jobbat i revisionsbranschen?

Övergripande redovisningsfrågor

4. Hur stor är Er kännedom om IFRS 3, IAS 36 och IAS 38?
5. Det har varit stora förändringar i regelverket de senaste åren, hur anser Ni att detta har påverkat redovisningen?
6. Anser Ni att revisorns roll har förändrats i samband med att nya och mer komplexa regler har kommit?

Goodwill

7. Vilka fördelar och nackdelar anser Ni finns med den nya regleringen rörande goodwill?
8. Hur upplever Ni nyttan med de nya reglerna kring värdering och nedskrivning av goodwill i jämförelse med den ökade kostnad som förändringen innebär?

Problemfrågor

Från och med den 1 januari 2005 är alla koncerner tvungna att följa det nya regelverket IFRS och därmed förändrades reglerna för hantering av goodwill avsevärt. Frågorna kommer att vara av undersökande karaktär för att utforska vad som hänt sedan reglerna infördes.

Värdering av goodwill och immateriella tillgångar

9. Anser Ni att företagen särskiljer de immateriella tillgångarna fullt ut enligt IAS 38?
10. Vilka problem finns vid värdering av de immateriella tillgångar som tidigare ingick i goodwill?
11. Hur hanteras den värderingsproblematiken?
12. Finns det några värderingsmodeller, i sådana fall vilka?

13. Hur går värdering och nedskrivning av goodwill till i praktiken?
14. Vem gör den årliga värderingen av goodwill?
15. Vilka värderingsmodeller används?
16. Skiljer de olika värderingsmodellerna sig åt, vilka konsekvenser kan det få?
17. Anser Ni att någon modell är att föredra?

Rättvisande bild

18. Hur stor anser Ni att risken är för "big bath"?
19. Har den nya regleringen för goodwill fått effekter på redovisningens jämförbarhet och tillförlitlighet?