

# **Redovisning av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering**

- principbaserade redovisningsregler och relevans

Pernilla Rehnberg



**GÖTEBORGS UNIVERSITET**  
**HANDELSHÖGSKOLAN**

Doktorsavhandling i Företagsekonomi vid Göteborgs Universitet,  
Handelshögskolan, Sverige.

© Pernilla Rehnberg

Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet  
Box 610  
S- 405 30 Göteborg

[pernilla.rehnberg@handels.gu.se](mailto:pernilla.rehnberg@handels.gu.se)  
[prehnberg@deloitte.se](mailto:prehnberg@deloitte.se)

ISBN: 978-91-628-8509-0  
<http://hdl.handle.net/2077/30372>

Printed in Sweden by Ineko AB

# Tack

Nåja, vad är en avhandling? Flera år av slit, frustrationer, dåligt samvete och press. Det har varit tidskrävande, jobbigt och tråkigt... och alldeles, alldeles underbart! Så inspirerande, lärorikt, nytänkande och utvecklande. Att få nya perspektiv jämfört med mitt yrkesliv som revisor har varit underbart. Att kunna fördjupa sig i något oändligt länge, vända och vrida, fundera och konkludera. Göra något helt eget. Lära känna nya kollegor med andra perspektiv. Jag är tacksam för att jag har fått möjligheten att göra detta arbete och för att jag gjorde det. Det har gett mig ett stort mervärde både som ekonom, yrkeskvinna och människa. Men ensam skulle jag inte kommit långt i detta arbete. Det stöd jag har fått från andra har varit avgörande.

Ett stort tack till min handledare Jan Marton. Han har lyssnat på mina tankar och fått mig själv att utveckla detta till mitt eget arbete, fått mig att ta ansvar för det jag gör och ifrågasatt när så behövs. Är även tacksam för den otroliga kunskap och skärpa som jag har haft tillgång till genom att få ha Jan som min handledare. Vill också tacka för att jag fått jobba i min takt utifrån mina förutsättningar med tid och plats.

En viktig del i arbetet har varit mina doktorandkollegor. Tack för all stöttning, Anna-Karin, Pernilla, Emmeli. Våra stapplande steg och försök att kunna utveckla något tillsammans. Tack för att ni har lyssnat.

Jag vill också tacka opponenter och biträdande handledare. Tack Inga-Lill Johansson och Mattias Hamberg för att ni har bidragit med värdefulla kommentarer på löpande seminarier. Tack även ni andra på vår institution som har gjort viktiga inspel under processen.

Tack också till min familj som korrekturläst och fått mig att få ordning på texterna. Särskilt tack till min Pelle och mamma och pappa som läst och stöttat.

Göteborg november 2012

Pernilla Rehnberg

## *Immateriella tillgångar*

*Vid ett tillfälle berättade en lågstadielärare att hon ställt följande fråga till sina förstaklasselever: Vad är det som är mycket värdefullt men som är gratis? Ganska snart kan dessa sjuåringar lista ut saker som "en vän" och "kunskap" m m. Vi är troligen mycket tidigt medvetna om att detta är värdefulla tillgångar som existerar. Även att det är tillgångar som vi kan inneha eller inte inneha. Men varför säger läraren att de är gratis och varför relaterar sjuåringarna till dessa tillgångar som gratis. Det är ju också ganska självklart att det krävs vissa prestationer från individen för att få en vän och för att uppbygga kunskap. Prestationer som kan vara nog så arbetsamma. Men varför använder lärarinnan ordet "gratis" och hur tolkar sjuåringarna ordet "gratis"? Svaret borde vara att det inte krävs en fysisk betalning av pengar vid det tillfälle äganderätten till dessa tillgångar övergår till individen. Inte bara barn relaterar till immateriella tillgångar som gratis. Ständigt pågår det en debatt om hur konsumtion av immateriella tillgångar ska betalas. Att konsumera en immateriell tillgång bör kunna förknippas med att en individ lyssnar på en låt, tittar på en film m m. Konsumtionen uppstår knappast i samband med att en individ inhandlar och innehar en CD-skiva. Idag är dock betalning för konsumtion av immateriella tillgångar så långt möjligt förknippat med överföringen av något som kan likställas vid fysisk substans, om då en fil kan kallas fysisk. Möjligheten att kunna lyssna eller se ett verk menar många att det inte är en konsumtion som ska betalas av den som åtnjuter. Jag tror att denna debatt fortfarande är i sin linda och att det är en spännande resa vi människor står inför, det vill säga hur identifieras och värderas immateriella tillgångar. Så som vi förhåller oss till immateriella tillgångar till skillnad från materiella tillgångar skulle även kunna tänkas ha stor betydelse för hur vi relaterar till dessa tillgångar som redovisare och användare av redovisningen.*

*Pernilla Rehnberg*

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>Avsnitt I – Inledning</b>	<b>1</b>
<b>1 Inledning och problemdiskussion</b>	<b>3</b>
1.1 Immateriella tillgångar	3
1.2 Principbaserade regler	9
1.3 Redovisarens val	13
1.4 Användbarhet av redovisningen	18
1.5 Fråga	21
1.6 Bidrag	22
1.7 Studiens disposition	24
<b>2 Beskrivning av förvärvskalkylering i Sverige</b>	<b>27</b>
2.1 Att upprätta en förvärvskalkyl	27
2.2 Empirisk bakgrund	30
2.3 Undersökningens urval	31
2.4 Den totala bilden 2005 - 2007	32
<b>Avsnitt II - Redovisningsval</b>	<b>35</b>
<b>3 Teorier om redovisningsval</b>	<b>37</b>
3.1 Teoretiskt perspektiv	37
3.2 Redovisningsval	38
3.3 Identifiera immateriella tillgångar	40
3.4 Motiv till redovisningsval	45
3.5 Att vilja påverka tredje part: Politiska kostnader	49
3.6 Att vilja påverka kreditgivare: Kontrakts-kostnader	52
3.7 Att vilja påverka investerare: Informations- asymmetri	56
3.8 Att bli påverkad av revisorer och specialister: Kompetens	58
<b>4 Metod för undersökning av redovisningsval</b>	<b>63</b>
4.1 Modeller	63
4.2 Beroende variabel	65
4.3 Oberoende variabler	66
4.4 Studiens kvalitet	72
<b>5 Identifiering av incitament i samband med förvärvskalkylering</b>	<b>77</b>
5.1 Beskrivning av populationen	77

5.2	Stora företag inom olika branscher i relation till immateriella tillgångar	77
5.3	Högt belånade företag och företag med låg intjäning i relation till immateriella tillgångar	84
5.4	Företag med en koncentrerat ägande och relationen till immateriella tillgångar.	87
5.5	Immateriella tillgångar och kompetens	89
6	Incitamentens påverkan på en faithful representation av immateriella tillgångar	93
6.1	Analys av allmänhetens betydelse	93
6.2	Analys av beroendet till kreditgivare	97
6.3	Analys av marknadens förväntningar	100
6.4	Analys av revisorers och specialisters motiv som påverkan	102
6.5	Interaktion mellan olika motiv och val	104
	<b>Avsnitt III - Redovisningens relevans</b>	<b>107</b>
7	Teori om redovisningens relevans	109
7.1	Användaren av finansiella rapporter	109
7.2	Redovisningens relevans	110
7.3	Redovisningsprinciper och aktievärden	115
7.4	Relevans och immateriella tillgångar	118
8	Metod för undersökning av redovisningens relevans	123
8.1	Modeller	123
8.2	Avkastningsmodellen	128
8.3	Prismodellen	131
8.4	Statistiska skillnader i grupper	133
9	Identifiering av relevant information om immateriella tillgångar	137
9.1	Beskrivning av populationen	137
9.2	Avkastningsmodeller för de tre kategorierna	139
9.3	Prismodeller för de tre kategorierna	146
9.4	Förändringar mellan åren	155
9.5	Skillnader mellan branscher	156
9.6	Accept av hypotes	158

<b>10</b>	<b>Innebörden av relevant informationen om immateriella tillgångar</b>	<b>161</b>
	<b>10.1 Information av en immateriell tillgång</b>	<b>161</b>
	<b>10.2 Användaren som beslutsfattare</b>	<b>164</b>
	<b>Avsnitt IV - Avslutning</b>	<b>167</b>
<b>11</b>	<b>Kopplingen mellan redovisningsval och relevans</b>	<b>169</b>
	<b>11.1 Referensram för sambandet: redovisningsval och relevans</b>	<b>169</b>
	<b>11.2 Koppling mellan redovisningsval och relevans</b>	<b>171</b>
	<b>11.3 Empirisk test av slutsats</b>	<b>173</b>
<b>12</b>	<b>Avslutande diskussion</b>	<b>177</b>
	<b>12.1 Sammanfattning av slutsatser</b>	<b>177</b>
	<b>12.2 Immateriella tillgångar och faithful representation</b>	<b>177</b>
	<b>12.3 Immateriella tillgångar och relevans</b>	<b>180</b>
	<b>12.4 Slutligt resonemang</b>	<b>182</b>
	<b>12.5 Avhandlingens bidrag</b>	<b>186</b>
	<b>12.6 Kritisk granskning av arbetet</b>	<b>188</b>
	<b>12.7 Förslag till fortsatt forskning</b>	<b>189</b>
	<b>English Summary</b>	<b>193</b>
	<b>Figurer och förkortningar</b>	<b>207</b>
	<b>Formler</b>	<b>209</b>
	<b>Referenser</b>	<b>211</b>
	<b>Bilagor</b>	





# **Avsnitt I – Inledning**



# 1 Inledning och problemdiskussion

---

## 1.1 Immateriella tillgångar

Under senaste årtiondena har vi flyttat oss in i en ekonomi som är kunskapsdriven och teknologibaserad. Företagens investeringar i personella resurser, informationsteknologi, utvecklingsutgifter och marknadsföring har därför varit avgörande för ett företags framgång och för att behålla en konkurrenskraftig position. Utvecklingen har också medfört att förvärvsaktiviteterna hos företagen ökat. Som Goldfinger (1997) föreslog ”källan till det ekonomiska värdet och välståndet är inte längre en fråga om att producera produkter av material utan istället att bygga upp och manipulera immateriella tillgångarna”.

Detta har medfört att immateriella tillgångar motsvarar större och större andel av de investeringar företag genomför. Ett stort antal forskare har därför studerat redovisning av immateriella tillgångar. Även om det finns problem med att identifiera och värdera immateriella tillgångar så är forskarna eniga att dessa tillgångar existerar, är värdefulla och spelar en stor roll för företagets framtida tillväxt (Aboody & Lev 1998, Basu & Waymire 2008, Skinner 2008, Wyatt 2008, Ittner 2008, Stark 2008). Forskningen är dock inte överens om hur de ska redovisas och på vilket sätt de leder till relevant information för läsaren. Debatten har omfattat både hur internt genererade tillgångar ska redovisas och hur förvärvade tillgångar ska behandlas. Den aktuella debatten omfattar resonemang om de immateriella tillgångarna ska redovisas i balansräkningen, resultaträkningen, i tilläggsupplysningar eller till och med i en egen räkning (Bloom 2009, Walker 2009, Lev et al 2009).

### **Problem med faithful representation**

Normerna för hur immateriella tillgångar ska redovisas är, i likhet med andra poster, baserade på föreställningsramar. Inom det internationella regelverket, IFRS, fastslås att den information som företagen lämnar om immateriella tillgångar ska vara både relevant och faithful presenterad för att vara användbar för mottagaren av informationen. ”Faithful representation” är ett begrepp som normgivarna har valt att använda. Översättningen av termen anses här vara riskabel varför i detta arbete benämningen ”faithful representation” kommer att användas. Med detta menas att den bild som presenteras ska vara *komplett, neutral* och *fri* från fel. Med en komplett bild menas att den innehåller

all nödvändig information en användare behöver för att förstå det fenomen som presenteras. En neutral bild innebär att den inte är påverkad av hur urvalet har gjorts eller av hur informationen presenteras. Med fri från fel menas att det inte finns några fel i den beskrivning som har gjorts av fenomenet och att den process som har genomförts i syfte att rapportera informationen har varit fri från fel. Det är såklart svårt att uppnå detta till hundra procent, men normgivarna menar att dessa mål ska maximeras så långt det är möjligt.

En anledning till att faithful representation vid redovisning av immateriella tillgångar är problematisk är tillgångarnas egenskaper. En immateriell tillgång ska i framtiden generera positiva kassaflöden och denna egenskap skiljer sig inte från andra tillgångar t ex materiella tillgångar. Andra tillgångars ekonomiska natur är också att generera framtida kassaflöden.

Men analyseras de immateriella tillgångarnas egenskaper vidare kan stora skillnader identifieras. En immateriell tillgång kan t ex användas av ett obegränsat antal användare samtidigt. Som exempel kan nämnas ett varumärke, en låt eller en relation. Dessa immateriella tillgångars värde ökar (därmed även deras kassaflöde) ju mer de används och minskar om de används mindre av färre människor. Om parallellen dras till en materiell tillgång är förhållandet det omvända. Den förslits när den används och den kan endast användas av en användare åt gången. Värdet av en immateriell tillgång kan därför ändras mycket snabbt. Det kan både öka och minska under en kort tidsperiod. Därav kan det vara svårt att vid en given tidpunkt uppskatta de framtida kassaflödena och därmed tillgångens värde.

Även existensen av en immateriell tillgång kan vara problematisk att förhålla sig till. Existerar en immateriell tillgång om den inte har något värde? Revisionsfirman "Andersen" ansågs ha ett världsledande varumärke. Efter en incident försvann existensen av denna immateriella tillgång. Om jag skulle ta fram mitt eget varumärke utan att koppla det till en produkt eller något liknande som säljs, existerar då detta varumärke i form av en immateriell tillgång eller inte?

Redovisningen av dess tillgångar ska uppnå målet med en komplett och neutral bild som är fri från fel. Redovisning består idag av siffror vilka kompletteras och förklaras med ord i olika omfattning. De immateriella tillgångarna ska enligt reglerna benämnas till sin innebörd och presenteras med belopp. T ex innehåller en balansräkning posten "varumärke" och ett separat belopp kopplas till denna rubrik. För att en komplett bild ska presenteras kan tänkas att det inte går att enbart presentera de immateriella tillgångarna med benämning och siffra. Det måste kanske också finnas kompletterande förklaringar i ord. För att bilden ska vara neutral krävs också att den som upprättar redovisningen är objektiv. Den

verklighet vi har konstruerat gör det lättare för oss att vara överens om när en bil existerar än att vara överens om när en relation existerar. Den immateriella tillgångens egenskaper kan göra att olika personer bedömer deras existens och värde på olika sätt. De bedömningar som måste göras kan på så sätt även påverka målet med att presentationen ska vara fri från fel. Enligt ramverket bör det göras beskrivningar om hur uppskattningar har gjorts och vilka osäkerheter som finns i uppskattningarna. Det bör då innebära att en siffra inte kan ge information om en immateriell tillgång utan att den måste kompletteras med en beskrivning.

Skillnaden vad gäller materiella och immateriella tillgångars egenskaper är således stor. Även vår historik att redovisa dess tillgångar skiljer sig åt. Traditionell externredovisningsteori är baserad på transaktioner (jfr m anskaffningskostnader). Immateriella tillgångar däremot har ett värde eller ökar i värde när de används och i vissa fall kan dessa värden också överföras. Oftast baserar sig redovisningsteori på värden som är förknippade med just en överföring av resurser. Det finns en risk att missa värdet relaterat till användning vilket vidare kan leda till att immateriella tillgångar över/undervärderas. Medan traditionell redovisning är transaktions- och anskaffningsbaserad behöver immateriella tillgångar en helt annan bas. Många gånger är värdet på en immateriell tillgång inte förknippat med en transaktion utan istället med konsumtion, d v s för den nuvarande och framtida användningen för ett företag (Lev & Zambon 2003). Wyatt (2001) menar att problemen med att identifiera och mäta immateriella tillgångar inte bara härrör från problemet att kunna definiera utan också från att redovisningssystemen fortfarande är uppbyggda för att hantera materiella tillgångar. En värdering av en immateriell tillgång måste således börja med frågorna ”vad” och ”varför” istället för ”hur”.

Företagens operationscyklar har också utvecklats och i många fall blivit mycket komplexa. Detta medför också problem med att kunna mäta de immateriella tillgångarna (Ittner 2008). När komplexiteten ökar, ökar också behovet av beprövade metoder. För att uppnå korrekt, neutral och felfri redovisning av immateriella tillgångar ställs det krav på att redovisningssystemen och processerna är anpassade till tillgångarnas egenskaper.

När faithful representation här diskuteras är perspektivet sett utifrån redovisaren. D v s hur redovisaren i samband med upprättande av redovisningen förhåller sig till regelverket. Sammanfattningsvis kan sägas att det ställs stora krav på redovisaren för att redovisade immateriella tillgångar ska uppnå målet med faithful representation. Värdet på tillgångarna är uppskattat och uppskattningen kan innehålla stora osäkerheter. Detta kan äventyra att informationen inte är korrekt, neutral och fri från fel. Om redovisaren själv ska bedöma hur tillgången

ska presenteras kan det medföra stora variationer i valet av presentation. Denna variation kan vidare leda till att de finansiella rapporterna inte blir jämförbara.

### **Efterfrågan av relevant information**

Som tidigare nämnts stipulerar normerna att redovisningen ska vara både relevant och faithful representerad. Historiskt har den primära utgångspunkten varit att tillgångarna ska kunna redovisas tillförlitligt eller vara faithful representerade som benämningen är idag. Underordnat har varit att redovisningen ska vara relevant för läsaren. Nuvarande normgivare, International Accounting Standard Board (IASB), är tydlig med att redovisningen ska vara både faithful representerad och relevant för användaren. Normgivaren lyfter fram relevans som det primära syftet. Normgivaren definierar relevant information enligt följande:

*”Relevant finansiell information definieras som information vilken medför en skillnad i de beslut som användaren tar. Finansiell information kan medföra skillnad i beslut om den har egenskapen av att kunna förutspå eller konfirmera eller både och. Informationen har ett värde om den kan förutspå framtida utfall. Det är dock inte informationen i sig som förutspår framtida utfall utan informationens innehåll som medför att användaren kan förutspå framtida utfall. Informationen har också ett konfirmerande värde om den bekräftar eller ändrar på tidigare bedömningar”.*

När relevansen i redovisningen diskuteras har här perspektivet utgått ifrån användaren istället för redovisaren. Syftet med finansiell information är att någon ska läsa den och fatta beslut. Som definitionen säger ska informationen utgöra en skillnad för det beslut som användaren fattar. En immateriell tillgång ska ge användaren både information om framtida utfall och bekräfta historiska bedömningar på samma gång. En immateriell tillgångs uppgift är att tala om för användaren vilka tillgångar företaget har för att i framtiden kunna generera intäkter. Den immateriella tillgången bekräftar samtidigt värdet på de resurser som företaget har tagit i anspråk för att upparbeta ett värde på en tillgång. T ex kan ett varumärke ge företaget intäkter i framtiden samtidigt som det har kostat företaget resurser för att ta fram layout och marknadsföra det.

Tidigare forskning indikerar att identifierad immateriella tillgångar tillför värde för användaren. Forbes (2007) skriver t ex att det inte finns några tveksamheter att det är meningsfullt att värdera och identifiera förvärvade immateriella tillgångar. Det finns ett värde i att benämna dem för varumärken, patent och kundlistor istället för att bunta ihop dem i en svart låda och kalla dem för ”goodwill”. Forskare har dock olika uppfattning om hur tillgångarna på bästa sätt ska kommuniceras till läsaren. Basu & Waymire (2008) är mycket skeptiska

till att immateriella tillgångar ska redovisas i balansräkningen. De menar att de inte är separerbara från materiella tillgångar. Skinner (2008) menar vidare att redovisningen i balansräkningen inte kan lösa problemet. Det måste därför regleras så att dessa tillgångar redovisas utförligt i tilläggsupplysningar.

Ovan kan förstås som att redovisa immateriella tillgångar i de finansiella rapporterna är relevant information för användaren. Både normgivare och forskare förefaller vara överens. Frågan är då inte om immateriella tillgångar ska redovisas utan istället hur de ska redovisas.

Normgivarna stipulerar vidare att de kvalitativa faktorer som ökar faithful representation och relevansen i informationen är: *jämförbarhet, verifierbarhet, tidsaspekt och begriplighet*. Senare tids debatt har diskuterat just behovet av jämförbar redovisning. Marknaderna för varor, tjänster och kapital integreras över hela världen. Allt fler företag blir globala vilket medför att kreditgivning, upptagande av lån och handel med aktier ökar över nationella gränser. Investerare ser idag inga nationella gränser. I syfte att uppnå en önskad riskspridning på investeringen kan hela världsmarknaden vara underlag för olika investeringsalternativ. Det som styr är att den totala investeringen innehåller en önskad riskspridning. Ett annat mål är att investeraren har identifierat företag med goda utvecklingsmöjligheter och därmed stigande aktiekurser. Senare tids utveckling har därför medfört att investerare måste kunna jämföra olika företags finansiella rapporter även över landsgränser. Med jämförbarhet menas att lika fenomen ska presenteras på samma sätt och olika typer av fenomen ska presenteras på olika sätt.

Användarens beslut är således påverkat av att informationen är jämförbar. Den presentation som görs av immateriella tillgångar bör därför vara jämförbar för att användarna ska ha någon användning av den. Om användaren inte kan jämföra olika tillgångar i de finansiella rapporterna minskar relevansen i redovisningen.

### **Ett internationellt regelverk för en faithful och relevant redovisning**

För att kunna jämföra företagens finansiella rapporter är det viktigt med enhetliga redovisningsprinciper. Om redovisningsprinciperna skiljer sig mellan företag och mellan länder riskerar investerare att attraheras av mindre fördelaktiga investeringsobjekt. Investeringsobjekten kan framstå som mer fördelaktiga beroende på hur redovisningsreglerna är utformade. Detta är inget som gynnar den globala ekonomins investerare (Padoa-Schioppa, 2006). Behovet av enhetliga redovisningsprinciper har funnits länge och är vida diskuterat i tidigare litteratur. Både inom forskningen och i allmän debatt har

frågorna belysts (Chandler 1996, Levitt 1998, Nobes & Parker 2000, Peill 2000, McCreevy 2004, Schipper 2005).

I dessa diskussioner har även behovet av en ökad transparens i de finansiella rapporterna efterfrågats. I affärsvärlden visar sig bristen på transparens i kommunikationen mellan de som har insyn i ett företags affärer (s.k. insiders) och de som är intressenter i detta företag men som saknar insyn (s.k. outsiders). En transparent finansiell rapport redogör för väsentlig information som kan vara viktig för läsarens förståelse. Enligt McCreevy (2005) är ökad jämförbarhet och bättre transparens i redovisningen två anledningar till att enhetliga redovisningsnormer och enhetlig tillämpning av dessa främjar mer effektiva kapitalmarknader.

Efterfrågan om jämförbarhet mellan företagens finansiella rapporter över landsgränser gjorde att ett internationellt projekt för redovisningsstandard initierades. Under 1990-talet arbetade EU med frågor om utvecklingen av normbildningen för redovisning och i början av 2000 talet bildades IASB. Målet för IASB var att framställa ett regelverk i syfte att åstadkomma harmonisering. Ett viktigt steg i denna harmonisering var att den så kallade IAS-förordningen antogs, vilken innebär att samtliga börsnoterade bolag från och med 1 januari 2005 upprättar sin koncernredovisning i enlighet med normer utgivna av den internationella normgivaren IASB. Dessa normer kallas idag för International Financial Reporting Standards (vidare kallat IFRS). Detta är det första regelverk i större omfattning vilket har implementerats internationellt (Buisman 2006).

IASB:s föreställningsram uttalar tydligt att redovisningsreglerna är satta utifrån ett investerarperspektiv. Föreställningsramen klargör att relevans och faithful representation är grundläggande eftersom de tillsammans gör att information är användbar vid beslutsfattande. Användbar information är den information som är relevant för investeraren. På så sätt får relevans och faithful representation inta bara en koppling utan är egentligen ”två sidor av samma mynt”. Det ska inte tolkas som att den finansiella rapporten kan vara antingen relevant eller faithful representerad. Den finansiella informationen ska vara framtagen enligt konceptet faithful representation så att den blir relevant för läsaren. Relevansen är dock kopplad till redovisningsreglerna. Det förutsätts att användaren har kunskaper om hur fenomen ska redovisas. Därmed har användaren en förväntan om hur detta fenomen kommer att presenteras i den finansiella rapporten. Om denna förväntan infrias uppnås relevans i redovisningen. T ex kan en användare förvänta sig att ett företag redovisar kundrelationer i balansräkningen om de har förvärvat dem i samband med ett företagsförvärv. Användaren förväntar sig vidare att denna tillgång skrivs av över en nyttjandeperiod.



IASB uttalar att deras regelverk är principbaserade. Ett principbaserat system innebär att regelverket ger redovisaren en ram för hur denne ska tänka men att redovisaren själv måste bedöma hur en transaktion ska redovisas för att en rättvisande bild ska uppnås. Normerna ska vila på en gemensam grund i form av föreställningsramar såsom redovisningens syfte och redovisningens principer. Enligt IASB kan principbaserade regler bättre uppfylla behovet av jämförbarhet än vad detaljreglering gör. I nästa avsnitt redogörs närmare om principbaserade regler och deras innebörd.

## **1.2 Principbaserade regler**

Sedan 2005 tillämpas i Sverige IASBs regelverk IFRS. Att alla börsnoterade företag i Sverige och även i vissa andra länder tillämpar samma regelverk är en förutsättning för att uppnå jämförbarhet mellan finansiella rapporter. Men det räcker inte med att företagen tillämpar samma regelverk. Det är också mycket viktigt att regelverket tillämpas enhetligt. Enligt Theunisse (1994) är det viktigt att skilja på de jure-nivån och de facto-nivån. Med de jure-nivån avses att det finns ett gemensamt regelverk och de facto-nivån hur företagen faktiskt redovisar.

Det finns för- och nackdelar med att ett regelverk är principbaserat. Detta diskuteras både inom forskningen (Schipper, 2005) och i allmän debatt (Falkman, 2004, Westmark, 2006).

*Fördelarna* med principer är att redovisaren får möjlighet att avspegla ett fenomen till dess rätta innebörd. Ingen transaktion är den andra lik och det är därför omöjligt för en normgivare att stipulera regler för hur transaktioner ska redovisas. Redovisaren utrustas istället med vägledning så som definitioner av ”komplett”, ”neutral” och ”fri från fel”. På så sätt kan varje unik transaktion presenteras på bästa sätt i den finansiella rapporten. Redovisaren kan då tillämpa standarderna på olika verksamheters specifika händelser (EFRAG 2005). Om normgivaren istället hade upprättat detaljerade regler för hur en transaktion ska presenteras minskar flexibiliteten för redovisaren. Det uppstår problem i och med att det inte finns utrymme för individuella bedömningar i de fall som en specifik situation inte finns reglerad. En detaljreglering kan omöjligen täcka in alla potentiella situationer som olika verksamheter kan ställas inför. Detta blir lättare med principbaserade normer. Det finns forskning som stödjer att principbaserade regler fungerar bättre än detaljerade regler. Wyatt (2008) menar att om det helt överläts till redovisaren att bedöma hur immateriella tillgångar ska redovisas så ökar relevansen för läsaren.

*Nackdelarna* med principbaserade regler är att olika företag kan redovisa likartade händelser på olika sätt för att de tolkat reglerna olika. Det finns många omständigheter som kan leda till att tolkningen inte blir enhetlig. Principerna kan vara för allmänna och vida så att redovisaren har ett för stort tolkningsutrymme att förhålla sig till. När tolkningsutrymmet är stort kan redovisarens egna incitament påverka hur regler tolkas. Även nationella traditioner kan ha en inverkan på hur företagen redovisar.

### *Tolkning av principerna*

Begreppet principbaserad redovisning är inte tydligt definierat. Man kan åtminstone se två olika slags företeelser som skulle kunna kallas principbaserade:

- IASB anger ett sätt att tänka, och de redovisande företagens roll blir att implementera IASBs tankar, och att tolka hur redovisningsregler ska omsättas i företagets egen situation.
- IASB lämnar vissa områden oreglerade, och företagen får själva bestämma hur de ska redovisa, d v s de får själva utveckla interna redovisningsprinciper.

De båda fallen kommer att få olika effekter i årsredovisningen. I det första fallet kan redovisningen bli jämförbar mellan företag. Tanken med det sättet att reglera är att redovisningen ska avspegla företagets egen unika situation. Två företag som är i exakt samma situation bör komma till samma slutsats vad gäller redovisningen. De ska tillämpa en allmän princip på likadana situationer, och då borde det inte uppstå någon skillnad i redovisningen. I det andra fallet kommer det dock att bli stora skillnader i redovisningen mellan företagen, och jämförbarheten försämras. Även två företag som är i samma situation kan välja att redovisa på helt olika sätt. Båda fallen förekommer i IFRS, även om det första fallet är i särklass vanligast.

### *Nationella traditioner*

En annan aspekt som kan ses som en nackdel för principbaserade regler är de nationella traditioner som finns. Regelverken i olika länder har under många decennier utvecklats utifrån olika utgångspunkter.

Redovisningens utveckling i de industrialiserade länderna har sin grund i olika civilrättsliga traditioner och kännetecknas av två olika redovisningstraditioner; den kontinentala och den anglosaxiska traditionen. Olika länder tillhör olika traditioner som av olika anledningar och har påverkat utvecklingen. Såsom t ex ägarstrukturer eller att redovisningsprofessionerna är olika starka (Artsberg,

1992). Den kontinentala traditionen grundar sig på den romerska rätten och är utpräglat legalistisk. Detta innebär att de flesta tänkbara redovisningsfallen regleras i lagen. Den kontinentala traditionen kännetecknas även av redovisningslagstiftningens koppling till skattelagstiftningen samt dess koppling till borgenärsintresset (Smith, 2006). Den anglosaxiska traditionen däremot har i mycket liten utsträckning byggts på nedskrivna lagar. Den har istället baserats på sedvanerätten som kompletterats med precedensfall i domstolar. Redovisningen är därmed i mycket liten mån präglad av lagstiftning och har istället utvecklats av olika redovisningsprofessioner i olika länder. Detta innebär att den privata normgivningen har en framträdande roll för företagens redovisning (Scott 2008).

När ett land implementerar nya redovisningsregler kan dessa traditioner påverka tolkningen av regelverket. De nya redovisningsreglerna kan vara utformade utifrån ett helt annat ramverk jämfört med det som tidigare tillämpats i respektive land. Många forskare menar att redovisningen kan vara inbäddad i ett lands legala och institutionella ramverk (Tang, 1994, Ball et al, 2003)

Ball et al (2003) menar att vid jämförelse av redovisning i olika länder och tillämpning av standards lämnas för lite utrymme för de institutionella skillnader som finns för upprättarnas motiv. Slutsatser kring transparens i den finansiella rapporteringen utgår främst från olika standards sammansättning. Det är viktigare för ett land att ändra management och revisorers motiv än att anpassa länders redovisning till internationell standard. Författarna har noterat att i samband med införandet av IFRS i EU har ingen lokal politisk eller ekonomisk anpassning genomförts för upprättarnas motiv. Syftet med en internationell standard är att få en komplett jämförbarhet mellan finansiell rapportering mellan företag och länder. Detta ställer krav på en likriktad och anpassad struktur av motiv för management och revisorer. Det innebär en komplett harmonisering av politik, ekonomi och lagar i hela världen. Normgivningen inom redovisningen är även en politisk process genom att olika grupper bedriver lobbyverksamhet i eget intresse (Leuz, Pfaff & Hopwood, 2004). Enligt Nobes och Parker (2000) är det framförallt den syn som i dagsläget råder i det specifika landet som avgör vad som är relevant information. En internationell harmonisering av redovisningsnormerna kräver inte enbart förändringar i de inhemska lagarna utan även attitydförändringar bland tillämparna.

Principbaserade regler är alltså känsliga för olika tolkningar och tidigare traditioner. Det lämnas öppet för företagen att göra bedömningar vilka kan vara påverkade av olika motiv. Dessa motiv (incitament) kan uppkomma inom företagen och påverka hur transaktioner presenteras i de finansiella rapporterna.

### **IFRS 3 – ett exempel på principbaserad redovisning**

Ett exempel på när företag ska tillämpa IASBs principer är IFRS 3, punkt 45 och 46. Det handlar om identifiering av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv. Den allmänna principen är att samtliga immateriella tillgångar ska redovisas skilt från goodwill om vissa villkor är uppfyllda. Exempel på dessa villkor kan vara att tillgången kan värderas tillförlitligt, samt att den antingen är avskiljbar eller baserad på juridiska rättigheter, såsom ett avtal. Att tillämpa de punkterna i IFRS 3 kräver många bedömningar hos de redovisande företagen. Företaget börjar processen med att identifiera immateriella tillgångar. I detta skede handlar det om att bedöma om tillgången existerar eller inte. Som tidigare diskuterats kan existensen av en tillgång vara svår att bedöma. Tillgångar som är förknippade med olika rättigheter så som patent, upphovsrätter, licenser m m kan tänkas vara enklare att koppla till en existens än vad t ex kundlistor och kundrelationer är. Att identifiera existensen försvåras också om inte redovisaren har något värde att förhålla sig till, t ex när existerar ett varumärke? När tillgångarna är identifierade och bedömts vara separerbara ska de värderas. Här uppstår nästa situation för redovisaren som baseras på dennes bedömningar. Som tidigare diskuterats kan tillgångarnas värde vara mycket stort vid en tidpunkt men noll vid en annan. Vissa tillgångar kanske kommer att öka succesivt när de används medan andra kommer att minska i värde vid användning. Ett patent kanske varar en viss period och därefter har det inget värde. Redovisaren måste bedöma de kassaflöden detta patent kommer att generera under en aktuell period. Ett varumärke eller en kundrelation har ingen bestämd nyttjandeperiod, eller har de det? Dessa är exempel på tillgångar som ökar i värde när de utnyttjas. Alla tillgångar är dock känsliga för eventuella oförutsedda händelser. Det kan komma en konkurrent på marknaden som har ett patent på en liknande produkt men som säljs för halva priset. Eller kunden kan få en offert från en konkurrent och avbryta samarbetet. För redovisaren innebär detta en stor mängd faktorer som måste tas hänsyn till vid värderingen.

För att uppnå en komplett bild krävs att relevanta beskrivningar angående bedömningar förklaras i de finansiella rapporterna. Med relevant beskrivning kan menas att identifierade immateriella tillgångar ska benämnas till sin innebörd och inte kallas för goodwill. Om det finns förvärvade immateriella tillgångar och de presenteras som goodwill uppnås ingen komplett bild.

För att uppnå en neutral bild får bedömningarna inte vara manipulerade eller vägda. Om företagen presenterar de immateriella tillgångarna genom att lyfta fram deras sammansättning på ett avvägt sätt påverkas neutraliteten. T ex kan ett avvägt sätt innebära att tillgångarna presenteras som goodwill istället för deras rätta innebörd. Redovisningen blir då inte enhetlig.

Processen vid framtagandet av redovisade immateriella tillgångarna ska vara fri från fel. Företag genomför vanligen inte förvärv på löpande band. Ett förvärv är många gånger en engångstransaktion och i många företag finns det inga beprövade processer att använda för redovisaren. Varje förvärvssituation är unik och därmed också processen att ta fram redovisningsinformation. Kvalitetssäkring av den information som presenteras är därför av stor betydelse. Om företagen inte hanterar alla osäkerhetsfaktorer som uppskattningar innehåller på det sätt som förutsätts, uppnås inte målet med ”fri från fel”.

Om den principbaserade redovisningen fungerar borde förvärv av liknande företag, och inom samma bransch, resultera i identifiering av ungefär samma tillgångar. Inom en bransch borde de olika immateriella tillgångarna ha ungefär samma värde. Det kan naturligtvis vara så att de olika företagen befinner sig i olika situationer, men en annan förklaring är att man helt enkelt har tolkat reglerna på olika sätt. I de fallen fungerar inte principbaserad redovisning som det var tänkt. Snarare försvåras jämförbarheten mellan företag. Det är också mycket svårt för utomstående, som t ex revisorer, att ifrågasätta redovisningen. Det uppstår svårigheter med objektiviteten. Om företaget med hjälp av experter tagit fram en förvärvskalkyl krävs det vanligen stora resurser från revisorn för att kunna argumentera att den skulle varit utformad på annat sätt. Detta kan leda till att förvärvskalkyler godtas vilka egentligen borde omarbetats.

I nästa avsnitt redogörs för den kunskap som finns om hur redovisaren kan påverkas i samband med upprättande av finansiella rapporter.

### **1.3 Redovisarens val**

#### **Redovisaren**

Det diskuteras hur redovisaren agerar vid införandet av nya regler och hur denne tolkar dessa regler. Men vem är egentligen redovisaren och på vilket sätt påverkas denne av omgivningen och sina egna motiv?

Inom forskningen går det att titta på redovisaren utifrån olika perspektiv.

Ett sätt är att man tittar inuti företaget och ser redovisaren som en eller flera individer vilka är styrda av den kultur de ingår i och dess invanda mönster. Denna kultur och dessa mönster kallas inom olika forskningsområden för institutioner. Ett företags redovisning är något som uppkommer genom en process där personer på olika befattningar inom och även utom företaget samspelar.

Redovisningsproblemens konstruktioner och lösningar består då av programmerade processer som är beroende av våra vedertagna traditioner. Genom institutioner kan vi standardisera och generalisera vår problemlösning vilket också kan leda till att vi begränsar våra möjligheter att hitta lösningar (Young 1996).

Ett annat sätt är att titta på företaget utifrån. Innehållet i företaget är då som en svart låda. Redovisaren motsvaras av en funktion i form av styrelsen och ledningen vilka avlämnar årsredovisningen. Redovisaren kan genom egna beslut tolka och besluta om hur olika transaktioner ska redovisas. Om redovisaren tolkas som denna "svarta låda" kan det vidare sägas att det är företaget och inte de enskilda individerna som ställs inför olika frågeställningar när redovisningen ska upprättas.

Inom befintlig litteratur används båda perspektiven. I detta arbete har perspektivet riktats utifrån företaget. Företaget består av en enhet.

## **Redovisningsval**

Inom befintlig litteratur benämns vissa situationer som ett redovisningsval. Ett redovisningsval kan definieras som ett beslut vilket primärt avser att påverka den finansiella informationen som ett företag presenterar för externa intressenter. Redovisningsvalen görs inom befintliga lagar och regler i de fall regelverken ger utrymme för att t ex välja en metod eller där olika bedömningar blir underlag för ett redovisat värde (Fields et al 2001).

Ett exempel inom området redovisningsval är teorier om resultatutjämning (income smoothing). Detta begrepp har inom litteraturen definierats på många olika sätt. En definition som återfinns menar att resultatutjämning är när företagsledningen, inom reglernas ramar, utjämnar rapporterat resultat och utjämnar graden av ökat resultat. Andra definitioner menar att resultatutjämning är att utjämna årliga fluktuationer i resultatet genom att flytta vinster från ett bra år till ett dåligt eller att resultatutjämning är ett instrument för att företaget ska komma till en nivå som anses vara normal för företaget (Stolowy & Breton 2004).

Inom forskningen har det undersökts vilka olika motiv som kan ligga bakom redovisningsvalen. Ett flertal olika motiv har identifierats och förklarat företagets redovisningsval (Fields et al 2001). Ett motiv som är vida undersökt är hur ekonomiska konsekvenser påverkar företagets redovisningsval.

## Påverkan av ekonomiska konsekvenser

Det finns inom forskningen indikationer på att företagens redovisningsval påverkas av de ekonomiska konsekvenser som följer vid olika redovisningsalternativ (Heflin et al 2002). Interna och externa krav leder till att företagen har en benägenhet att redovisa ett önskvärt resultat och en önskvärd ställning (Watts & Zimmerman 1986). Watts och Zimmermann (1978) identifierade redan på 70-talet situationer där inte redovisningsreglerna var entydiga och där det fanns utrymme för företagens egna val och subjektiva bedömningar. Detta utrymme för tolkning och subjektivitet föreligger även i dagens redovisningsstandard utgivna av IASB. Ett regelverk som ger företagen hög valmöjlighet vid redovisningen skulle då kunna tänkas ge redovisaren möjlighet att påverka redovisningen för egen vinning. Målet att ge läsaren en korrekt bild av en transaktion kan underställas andra målsättningar. Det går empiriskt att visa att det finns samband mellan olika faktorer och företagens redovisningsval. Resultatet tolkas, inom viss litteratur, som att företaget har ett opportunistiskt beteende i samband med redovisningsvalet (Watts & Zimmerman 1986).

Investerare, banker, företagsledning m fl sitter ofta i ett läge där det är önskvärt att företaget redovisar så höga vinster som möjligt. Men det kan också tänkas att företag vill visa så låga resultat som möjligt i syfte att påverka relationen till t ex normgivare och allmänheten. Watts & Zimmerman (1986) har identifierat följande aktörers motiv vilka påverkar ett företags val av redovisning:

- Redovisningsansvariga (med det menas också ledning och styrelse) måste besluta om vilka redovisningsprinciper som ska användas och hur dessa principer ska tolkas. Dessa personer kan vara påverkade av t ex förekomsten av bonusprogram och utvärderingssystem.
- Revisorer får en viktig roll i godkännande eller icke godkännande av tolkningen av de valda redovisningsprinciperna.
- Kreditinstitut måste ta beslut om att låna ut pengar till företagen baserat på den externa redovisningen. Dessa aktörer fokuserar vanligen på företagens skuldsättningsgrad och kassaflöde.
- Investerare, pensionsfonder m fl måste fatta investeringsbeslut. Dessa ägare/potentiella ägare fokuserar vanligen på företagens räntabilitet och P/E-tal.

- Lagstiftare och redovisningsorganisationer utfärdar lagar och regler vilka stipulerar hur, när och vad företagen ska redovisa samt hur granskning ska ske.
- Övriga användare av den finansiella informationen.

Det finns också studier som visar att när redovisningen hanterar marknadsvärden ökar det opportunistiska inslaget (Holthausen & Watts 2001).

### **Faithful representation och immateriella tillgångar inom IFRS**

Tidigare studier, som har studerat övergången till IFRS, har visat att det finns risk för olika typer av incitament som kan påverka företagen i samband med implementeringen. Dessa incitament gör att IASBs föreställningsram inte följs. Studierna har genomförts dels genom att jämföra implementeringen i olika länder och dels hur det har fungerat i specifika länder. T ex har Cromier et al (2009) studerat hur olika valmöjligheter inom övergången till IFRS i Frankrike har hanterats av företagen. Författarna finner att dessa redovisningsval är påverkade av ledningens incitament och att vissa redovisningsval ger investerare en signal om att redovisningen är av högre kvalitet än om ett annat val hade gjorts. Dessa författare visar att det inte alltid är effekten av ett redovisningsval som är viktigt utan snarare vilken signal om kvalitet i redovisningen som ett specifikt redovisningsval kan ge investerare. Kopplat till IFRS 3 kan det då tänkas att det inte bara är det resultatallokeringen ger i balans- och resultaträkningen som är viktigt vid allokeringen. Istället kan det vara så att om företaget visar att de ansträngt sig att göra en detaljerad allokering så är det en signal om en god kvalitet i redovisningen. Andra studier visar däremot att redovisare har en strategisk tanke när de allokerar immateriella tillgångar till goodwill istället för till avskrivningsbara immateriella tillgångar. Investerare är känsliga för avskrivningar som påverkar resultaträkningen. Genom att klassificera tillgångar som goodwill istället för avskrivningsbara immateriella tillgångar tar redovisaren hänsyn till investeraren. Investerare är mindre känsliga för engångsnedskrivningar i fallet av en impairment situation. Denna situation utnyttjar redovisaren och kan på så sätt påverka hur investerare tolkar företagets värde. (Shalev 2007). Zhang & Zhang (2007) visar i en studie att ledningens incitament leder till att de allokerar en större andel till goodwill efter det att SFAS 142 (motsvarande IFRS 3 i USA) implementerats. Detta förklaras av att de vill undvika löpande kostnader för avskrivningar i resultaträkningen. Undersökningen visar att redovisningsprinciper vars tolkningar är svåra att verifiera för utomstående leder till att tolkningarna inte överensstämmer med de underliggande ekonomiska händelserna. Jones (2011) visar i sin studie att när företag har gått in i en finansiell kris kan man se att de i större utsträckning har varit mer benägna att aktivera immateriella tillgångar än finansiellt stabila



företag. Vidare ser författaren att företagens val att aktivera immateriella tillgångar är i högre grad påverkat av incitament än inom andra företag. Detzen & Zülch (2010) har undersökt hur allokeringen i förvärvskalkyler görs av europeiska börsbolag. De menar att en större del allokeras till goodwill när företagets ledning är kopplade till korta bonusavtal. De förklarar detta samband med att goodwill inte skrivs av och därmed leder det till ett bättre utfall av ledningens bonus. Andra författare visar att när allokering till goodwill görs har företagen redan tagit i beräkning att även en impairment test ska hålla i framtiden (Ott & Günther 2011).

Sammantaget finns det i tidigare litteratur ett stort antal studier som visar att olika faktorer påverkar företagens redovisningsval. Dessa faktorer kan ha en påverkan på en faithful representation och kan leda till att informationen om immateriella tillgångar inte är korrekt, neutral och fri från fel.

Ett begrepp som används inom befintlig forskning är redovisningens kvalitet. Barth et al (2008) definierar hög kvalitet i redovisningen som att det är låg påverkan av redovisarens incitament och möjlighet till resultatstyrning, att förluster redovisas i rätt tid samt att redovisningen har en hög relevans. Det menas att redovisningens kvalitet har en stor påverkan på den ekonomiska effektiviteten på kapitalmarknaden. Låg kvalitet i redovisningen ger ekonomiska konsekvenser genom kostnad för kapital (Leuz & Verrecchia 2000) och den effektivitet på vilket kapitalet allokeras (Bushman et al 2006) samt på det internationella kapitalets mobilitet (Young & Guenther 2002). De finansiella rapporternas uppgift är att minska informationsasymmetri mellan redovisaren och användaren genom att tillföra användarna relevant information (Frankel & Li 2004).

Detta leder till nästa intressanta perspektiv. Om redovisningen är påverkad av redovisarens incitament minskar kvaliteten i redovisningen. Låg kvalitet påverkar relevansen i redovisningen och får då stora konsekvenser för marknaden (Barth et al 2008). Översatt till IASBs föreställningsram innebär det att faithful representation är en förutsättning för att informationen till användaren ska vara relevant. Frågan blir då om relevansen i redovisningen har påverkats av hur faithful representation är påverkad, d v s spelar det någon roll om redovisningen har påverkats av redovisarens motiv? För fortsatt diskussion vänds perspektivet igen och denna gång från användarens håll.

## **1.4      *Användbarhet av redovisningen***

### **Användaren**

De finansiella rapporternas funktion är att ge användarna information om företagens resultat och ställning. Användaren representeras av många olika intressentgrupper som kreditgivare, investerare eller kunder och leverantörer. IASB har i sin föreställningsram till regelverket IFRS uttalat att redovisningsreglerna är satta utifrån ett investerarperspektiv. Med detta menas att det i första hand är investeraren som ska ha nytta av de finansiella rapporterna. Med investerare förstås personer som direkt eller indirekt via andra företag och institutioner ska fatta investeringsbeslut. Beslut om att köpa, sälja eller att inte sälja aktier i ett företag. Investerarnas beslut baserar sig på en mängd information varav årsredovisningen är en viktig informationskälla. Under 60-talet började forskare studera hur informationen i årsredovisningen (d v s balans- och resultaträkning) påverkar användarnas beslut (Ball & Brown 1968).

Investeraren vill bedöma hur företaget kommer att utvecklas i framtiden. För investeraren är det viktigt att förutse om företaget kommer att utveckla sig gynnsamt eller ogynnsamt i relation till vad investeraren har tänkt satsa i det specifika företaget. Om investeraren gör bedömningar, av företagets framtida marknadsvärde, baserat på de finansiella rapporterna bör det finnas ett samband mellan dessa rapporter och företagets marknadsvärde. Likväl som det bör finnas ett samband mellan företagets finansiella rapport och företagets framtida kassaflöden. Detta innebär att det då även finns ett samband mellan den finansiella rapporten och företagets aktiekurs (Kothari 2001).

### **Relevans**

Inom befintlig forskning används begreppet relevans vid beskrivning av de finansiella rapporternas förmåga att förklara marknadsvärdet på ett företag. Forskaren söker efter relationer mellan företagets finansiella rapport samt dess marknadsvärde och hur dessa relationer kan förklaras. Forskningen syftar till att verifiera detta samband. Ett område inom denna forskning kallas ofta kapitalmarknadsforskning. Ett stort antal studier förklarar dessa samband (t.ex. Lev 1989, Ohlson & Penman 1992, Harris et al. 1994, Dhaliwal et al 1999, Kothari 2001, Barth et al 2005, Barth et al 2008).

Under 80 och 90-talet fortsatte en utveckling av modeller och frågeställningar. Bl a. undersökte tidigare forskare om det är informationen i resultaträkningen eller i balansräkningen som har störst värde för investerare (Ohlson & Penman 1992, Barth et al 1997). Det har visat sig att under vissa förutsättningar har informationen i balansräkningen blivit allt viktigare för investeraren (Collins et

al 1997, Dhaliwal 1986). Identifiering av immateriella tillgångar vid upprättande av en förvärvskalkyl är endast en transaktion som redovisas i balansräkningen. Klassificeringen kommer dock att påverka framtida resultaträkningar. Därför blir det av intresse att se relevansen både utifrån balansräkningens och resultaträkningens perspektiv. Vidare visar också tidigare studier att marknaden värderar företag olika beroende av vilka redovisningsprinciper företaget använder (Beaver & Dukes 1973). Detta kan också kopplas till förvärvsredovisning och implementering av IFRS 3. Genom olika sätt att implementera denna nya standard kan företag värderas olika.

### **Relevans och immateriella tillgångar inom IFRS**

Många författare menar att när företagen redovisar immateriella tillgångar tillför det relevant information till användarna. Forskare har studerat dels hur immateriella tillgångar identifierats i samband med ett företagsförvärv, dels hur företagens internt upparbetade immateriella tillgångar har identifierats. Oavsett om det är genom förvärv eller egna aktiviteter i företaget handlar det om tillgångar som ska motsvara IFRS definition på tillgången. Den immateriella tillgången ska existera, vara separerbar och möjlig att värdera. Oswald & Zarowin (2007) visar att om företagen aktiverar R&D är det en information till marknaden om att de har projekt som kommer att leda till framtida positiva fördelar för företaget. De visar att dessa företag förmedlar ett högre informationsvärde till investerare jämfört med de som kostnadsför R&D. Detta skulle innebära att det är av värde för användarna att företagen separerar immateriella tillgångar från goodwill och därmed lämnar information om framtida fördelar för företaget. Dock ställer detta krav på att redovisningsprinciperna har implementerats enhetligt. I Lai & Stacchenninis (2009) undersökning utgås det från olika länder vilket indikerar att det finns en stor variation på hur immateriella tillgångar har identifierats. De beskriver hur försäkringsbolagen i Italien och UK har identifierat immateriella tillgångar på olika sätt trots att de redovisar under samma regelverk IFRS 3. Detta kan i sin tur medföra att informationen av de separerade immateriella tillgångarna leder till sämre information. Penman (2009) uppmärksammar detta och ifrågasätter varför forskning om immateriella tillgångar har ett stort fokus på balansräkningen. Han menar också att även den information som framkommer i resultaträkningen är viktig. T ex om immateriella tillgångar inte aktiveras resulterar det istället i kostnader. Dessa kostnader kan vara av lika stort informationsvärde för investerare som en eventuellt aktiverad F&U tillgång. Författaren visar genom två fallstudier att så kan vara fallet. Han menar också att det finns risker med att aktivera immateriella tillgångar. Det medför bedömningar om både anskaffningsvärde och avskrivningstiden och kan innebära att informationen i resultaträkningen snarare förvanskas än förbättras.

Det har även visat sig att investerare får större kostnader för att tolka rapporter vilka inte aktiverat immateriella tillgångar. (Barth et al 2001).

Skinner (2008) menar dock att investerare och finansmarknaden fungerar oavsett hur redovisningen av immateriella tillgångar utvecklas. Han menar att det till och med kan försämra jämförbarhet och analyser om principer för identifiering, värdering och tilläggsupplysningar av immateriella tillgångar utvecklas vidare. Olika branschers sätt att mäta olika typer av immateriella tillgångar kan störa den finansiella rapportens bild och därmed försvåra för läsarens analys.

Forskare som har studerat implementeringen av IFRS 3 har noterat att det finns en återhållsamhet med att separera immateriella tillgångar från goodwill. Boulerne & Sahut (2010) visar att införandet av IFRS 3 i Frankrike inte har medfört att fler separerbara immateriella tillgångar redovisats. Däremot kan författarna se att redovisning enligt IAS/IFRS av de totala immateriella tillgångarna som inkluderat goodwill ger bättre information till investerare. Investerare fortsätter att tolka goodwillvärdet medan de separerbara immateriella tillgångarna inte tillför ytterligare information till marknaden. Författarna menar vidare att ett högt värde på de totala immateriella tillgångarna tolkas av marknaden som att företaget kommer att utvecklas positivt i framtiden. Även Hamberg et al (2011) visar att vid införandet av IFRS 3 har företagens incitament medfört att en stor del av övervärden i goodwill har förblivit goodwill och inte omklassificerats till separerbara immateriella tillgångar. Författarna menar vidare att resultatet av införandet av IFRS 3 har medfört att bolagen totalt redovisar en större andel goodwill än tidigare. Detta då nedskrivningarna inte varit lika höga som tidigare avskrivningar. Författarna visar också att marknaden förefaller att tolka bolagens ökade resultat till följd av att de inte skriver av på goodwill, som att de kommer utvecklas mer positivt i framtiden.

Sammanfattningsvis kan sägas att tidigare forskning indikerar att immateriella tillgångar har ett informationsvärde till användarna. Men betydelsen av att informationen är faithful representerad är grundläggande för att informationen ska vara relevant. Tidigare studier har visat att det vid identifiering av immateriella tillgångar inom regelverket IFRS 3 finns en återhållsamhet. En stor del presenteras som goodwill. Företagen överlåter på så sätt till användaren att bedöma på vilket sätt tillgångarna har ett framtida värde. Det kan då tolkas som att användaren ska ha större förmåga att bedöma på vilket sätt tillgångarna kommer att medverka till företagets framtida utveckling än vad företagen själva har. Jämförbarheten mellan de finansiella rapporterna kan på så sätt bli sämre då användaren inte har samma tillgång till information som företaget har.

## 1.5 *Fråga*

Utvecklingen har medfört att allt större värden i företagen utgörs av immateriella tillgångar. Behovet av att redovisningen ska representeras av faithful och relevant information för immateriella tillgångar är därför av stort intresse.

Samtidigt utvecklas också redovisningens konstruktion till att innehålla fler situationer där redovisarens tolkning och bedömning är avgörande för hur en transaktion kommer att presenteras för läsaren.

Som ovan beskrivits har tidigare forskning visat på en mängd olika faktorer vilka kan påverka redovisaren och troligt är att dessa faktorer samspelar i en komplex symbios. Det ökade intresset för immateriella tillgångar tillsammans med den principbaserade grunden är ett område inom IFRS där redovisarens tolkning och implementering av en ny standard ställs på sin spets. Vid upprättande av en förvärvskalkyl ställs redovisaren inför en situation där dennes bedömningar och tolkning av regelverket blir helt avgörande hur kalkylen presenteras i den finansiella rapporten. Sammantaget har ett flertal olika motiv identifierats och studerats vilka förklarar förekomsten av redovisningsval och resultatutjämnning. Vanligt förekommande faktorer är resultatbonus, skattebetalningar, ägarförhållanden, skuldfinansiering, vinstnivå, tillväxt, förekomsten av immateriella tillgångar och storlek på företag (Fields et al 2001, Stolowy & Breton 2004). Om möjligheten att påverka redovisningen av immateriella tillgångar är stor finns det en risk att redovisningen inte är faithful representerad.

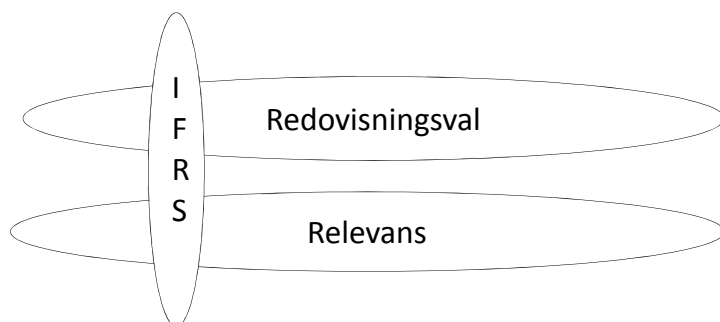
De finansiella rapporterna är till för användarna och deras beslutsfattare. IASB har uttalat att redovisningsprinciperna är satta utifrån ett investerarperspektiv vilket innebär att det främst är en investerare som ses som användare av rapporterna. Av dessa två ska i första hand hänsyn tas till relevans. Genom införandet av IFRS 3 lämnar företagen ytterligare information om immateriella tillgångarnas innehåll och sammansättning. Denna utökade information ska öka möjligheten för användarna att jämföra olika finansiella rapporter. Det blir då intressant att fråga hur relevant informationen av immateriella tillgångar är för användaren.

Enligt IASB måste redovisningen vara faithful representerad för att vara relevant. Om redovisningen inte är faithful representerad minskar relevansen. I syfte att undersöka om redovisningen är relevant för läsaren måste det säkerställas att den är faithful representerad. Mot denna bakgrund har tre undersökningsfrågor formulerats enligt följande:

1. Hur redovisar företagen immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering?
2. Hur påverkar företagens incitament att faithful representation uppnås vid redovisning av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv?
3. Vad innebär det för relevansen när immateriella tillgångar har redovisas skilt från goodwill?

## 1.6 Bidrag

Denna studie bidrar med kunskap till den litteratur som hanterar frågeställningen – är redovisning av immateriella tillgångar faithful representerad och relevant. Genom att en specifik redovisningssituation har studerats kan slutsatser dras om hur denna typ av tillgång samspelar mellan redovisare och användare. Att uppnå en faithful representation och högsta möjliga relevans i redovisningen av immateriella tillgångar, goodwill inkluderad, är fortfarande en olöst fråga. Studien baserar sig på två teoretiska områden, teorier om redovisningsval och teorier om redovisningens relevans. Inom dessa teorier har ett redovisningsområde studerats och testats. Figuren nedan illustrerar studiens design.



*Figur 1.6: Studiens design*

I denna studie undersöks konsekvenserna av befintligt regelsystem för redovisning av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv. Detta har först nu varit möjligt att utvärdera när IFRS 3 har varit implementerat under några år. Många forskare har använt aktivering av R&D och andra internt genererade immateriella tillgångar som verktyg för att öka kunskapen om redovisningsval och relevans. Införandet av IFRS 3 har gjort att vi har ytterligare ett område som vi kan studera och utvärdera redovisning av immateriella tillgångar. I samband med allokeringen av köpeskillingen uppstår en redovisningssituation där regelverket är helt principbaserat och där redovisaren har ett mycket stort utrymme att bedöma hur den immateriella

tillgången ska identifieras, värderas och redovisas. Relevansen av den redovisade tillgången är också möjlig att studera. Många forskare har också studerat tillförlitligheten och relevansen av redovisning av goodwill. Genom att istället undersöka identifieringen av de identifierbara immateriella tillgångarna tillförs detta område ny kunskap. Arbetet tillför kunskap både vad gäller separerade tillgångar och redovisning av goodwill.

Undersökningen är genomförd i Sverige under perioden 2005 – 2007. Perioden är intressant att studera då det i Sverige implementerades ett nytt regelverk för identifiering av immateriella tillgångar. Tidigare hade Sverige ingen tradition av att identifiera immateriella tillgångar och därför var denna period unik. De tre åren är även jämförbara vad gäller konjunkurläget. Sverige som land har dessutom två fördelar. För det första har Sverige en mycket liten formell kontroll av företagens redovisningar. Detta gör att principbaserade regler kan studeras på ett fördelaktigt sätt. För det andra har Sverige som land även den fördelen att det totala antalet noterade bolagen är mycket få i relation till andra länder. Därmed har det varit möjligt att göra en total studie av samtliga förvärv under en tidsperiod inom den nationella avgränsningen. Att begränsa studien till ett land gör att eventuellt skillnader i form av kultur mm inte påverkar undersökningens resultat. Dessa två fördelar gör det även möjligt att djupare studera samspelet mellan redovisare och användare. Det kan förutsättas att implementering av IFRS 3 med en principbaserad grund ska fungera på ett bra sätt. På samma sätt kan det förutsättas att om detta inte fungerar i Sverige bör förutsättningarna, att det fungerar bra i andra större ekonomier, vara mycket liten.

Detta arbete bidrar till befintlig litteratur på tre sätt. För det första bidrar studien med en beskrivning över hur företagen har identifierat immateriella tillgångar inom regelverket IFRS 3. Studien förklarar hur olika företag har hanterat identifieringen och varför olika företag väljer att identifiera olika andel immateriella tillgångar skilt från goodwill. För det andra bidrar arbetet med att visa vilken relevans identifieringen av immateriella tillgångar inom IFRS 3 har inneburit. Slutligen bidrar detta arbete med att sammanföra faktorer vilka påverkat relevansen i redovisningen. De teorier som har utvecklats inom befintlig forskning är ofta uppdelade genom att forskaren tittar från redovisarens eller från användarens perspektiv. Inom befintlig litteratur efterfrågas dock att dessa två perspektiv diskuterats inom samma frågeställning (Lev 1989). Mer forskning och teoribildning inom området har efterlysts. Befintliga teorier visar hur olika faktorer påverkar redovisaren och hur användaren har nytta av finansiell information. Genom att koppla samman dessa områden kan teoretiska samband utvecklas vilka visar hur redovisarens redovisningsval påverkar företagets marknadsvärden. I denna studie utvecklas en modell vilken förklarar att olikheter mellan företag kan leda till att relevansen i redovisningen blir bättre

eller sämre i samband med tillämpningen av IFRS. Undersökningens data är unik då detaljerna manuellt har sammanställts utifrån årsredovisningarna. Detta har gjort det möjligt att testa sambandet mellan faktorer och relevansen. Detta ses som en utveckling av den befintliga forskningens modeller och hypoteser.

Resultatet i denna undersökning kan användas för vidare utveckling av redovisningsprinciper och eventuell utveckling av övervakning av dessa.

## **1.7      *Studiens disposition***

Denna studie presenteras i fyra steg.

**I Inledning och empirisk beskrivning:** I den första delen presenteras studiens problemformulering och det empiriska materialet. Studien har baserats på svenska företag under perioden 2005 – 2007. I detta avsnitt beskrivs hur företagen redovisar immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering. Här redogörs för studiens första frågeställning.

**II Redovisningsval:** I den andra delen studeras vilka faktorer som påverkar företagens redovisningsval i samband med förvärvskalkylering. Studien påbörjas genom att olika faktorer identifieras utifrån tidigare forskning om redovisningsval och fallstudier. Baserat på dessa faktorer formuleras fyra hypoteser. Vidare beskrivs den metod som har använts. Modeller för att studera de olika faktorernas relation till förvärvskalkylens utseende har tagits fram. Den metod som har valts är statistiska sambandsanalyser. Slutligen presenteras resultaten av testerna vilka också analyseras.

**III Redovisningens relevans:** I den tredje delen studeras hur användbar informationen är av de separerade immateriella tillgångarna. Studien påbörjas genom att tidigare forskning presenteras. Utifrån denna forskning har en hypotes formulerats. För att få ett mått på redovisningens användbarhet, har redovisningsinformationens överensstämmelse med marknadens värdering av företagen gjorts. Metoden som har valts är statistiska sambandsanalyser där de olika redovisningarna jämförs med marknadens avkastning. I kapitlet utvecklas modeller och variabler. Slutligen presenteras resultaten av testerna vilka också analyseras.

**IV Avslutande diskussion:** I den avslutande fjärde delen har resultaten i de två undersökningarna sammankopplats. Syftet är att



analysera om de faktorer som påverkar redovisningen även påverkar användbarheten av de finansiella rapporterna. I detta avsnitt formuleras ett samband mellan resultaten i den första och den andra studien. Det undersöks om de faktorer som har identifierats som viktiga för redovisarens val även har påverkat de finansiella rapporternas användbarhet. Avhandlingen avslutas med en diskussion om studiernas slutsatser vilken kopplas till den inledande övergripande frågeställningen.



## 2 Beskrivning av förvärvskalkylering i Sverige

---

### 2.1 Att upprätta en förvärvskalkyl

#### Förvärvskalkylen

I samband med ett nytt företagsförvärv ska det förvärvande företaget upprätta en förvärvsanalys. Det totala anskaffningsvärdet är känt och motsvarar ett verkligt värde för nettotillgångarna per förvärvsdatum. Syftet med analysen är att allokera anskaffningsvärdet på de tillgångar och skulder som har förvärvats. Ett marknadsvärde ska tilldelas det förvärvade företagens samtliga tillgångar och skulder. Förvärvsanalysen motsvarar således en fullständig balansräkning upprättad till verkliga värden per förvärvsdagen.

Johansson (2003) beskriver detta utvidgade begrepp för balansräkningen som att man även låter balansräkningen omfatta företagets icke materiella resurser liksom risker och åtaganden som ligger utanför redovisningen. När balansräkningen kompletteras med dessa dolda resurser, värden och risker/åtaganden erhålls den fullständiga balansräkningen. En sådan analytisk balansräkning innefattar förutom de finansiella resurserna som produkter, kundrelationer och kundregister, varumärken, serviceorganisation, organisation, informationssystem och framförallt de mänskliga resurserna som är särskilt viktiga för företagets tillväxt, lönsamhet och kassaflöde. Det handlar härmed om de resurser som synliggörs, analyseras och utvärderas i den företagsanalys som är en nödvändig grund för beräkningar av framtida resultat och kassaflöden när ett företags värde beräknas.

Enligt Johansson (2003) har balansräkningen i värderingsteorin en låg status. I teorin beräknas företagets värde för dess ägare till det diskonterade värdet av de framtida betalningsflöden som ägarna kan tillgodogöra sig. Som underlag för värderingen ligger i första hand beräkningar och analyser för att ta fram företagets framtida resultatförmåga och kassaflöden. Sällan är det redovisningsmässiga frågeställningar och aspekter som står i centrum för de personer som är involverade i en planerad transaktion. Balansräkningen enligt redovisningen blir då främst ett kompletterade underlag vid beräkningarna och analyserna.

Vid förvärvsredovisning sammankopplas företagsvärdering och balansräkning med exakta belopp. Värderingen och balansräkningen är samma sak, dock är den förstnämnda aggregerad och den sistnämnda uppdelad. Vid upprättande av en förvärvskalkyl är det redovisaren som ska översätta den aggregerade företagsvärderingen till en uppdelad balansräkning.

### **Redovisningsrådet**

I Sverige infördes 1991 Redovisningsrådets Rekommendation nr 1 (RR 1). Denna rekommendation innehåller bl a regler för förvärvskalkylering. Denna implementering var en anpassning till internationell praxis och riktade sig främst till noterade bolag. Som mycket annat på redovisningsområdet har koncernredovisningen sitt ursprung i USA där koncernredovisning kan påträffas redan från förra sekelskiftet. I Sverige vaknade intresset under 1920-talet och det var genom 1944 års aktiebolagslag som lagstiftning om koncernredovisning instiftades. Genom 1975 års aktiebolagslag har kraven på koncernredovisning skärpts ytterligare och genom tillkomsten av Årsredovisningslagen från 1995 har mer detaljerade regler avseende koncernredovisningens upprättande införts i lagstiftningen. Enligt RR 1 ska vid tidpunkten för förvärvet av ett dotterföretag en förvärvsanalys upprättas. Denna analys syftar till att fastställa anskaffningsvärdena för tillgångar och skulder i dotterföretaget. I förvärvsanalysen ska dotterföretagets tillgångar och skulder, som övertagits vid förvärvet, värderas till verkligt värde vid förvärvstillfället. Den betalda köpeskillingen förutsätts vara marknadsvärdet av det förvärvade företagens nettotillgångar. I praktiken utgår man inte från tillgångar och skulder när en förvärvsanalys ska upprättas utan det är det förvärvade bolagets egna kapital som är utgångspunkten. Vid jämförelsen mellan köpeskillning och bokfört eget kapital uppstår vanligtvis en skillnad. Den kan vara negativ eller positiv. En positiv differens kallas för övervärde och kan vara av materiell karaktär vilket innebär att tillgångar eller skulder kan vara undervärderade i det förvärvade bolaget. Vid fastställande av verkligt värde ska RRs riktlinjer följas. RRs riktlinjer definierar att identifierbara tillgångar ska särskiljas från goodwill i balansräkningen om det är sannolikt att de representerar ekonomiska fördelar och att de kan värderas på ett tillförlitligt sätt. Förvärvade identifierbara tillgångar kan omfatta poster som inte inkluderas i det förvärvade bolagets balansräkning. Alla immateriella tillgångar (även goodwill) skrivs därefter av över en nyttjandeperiod. RR1 är fortfarande vägledande rekommendation för icke noterade bolag i Sverige.

### **IFRS**

Att skriva av eller inte skriva av goodwill är en fråga som debatterades redan i slutet av 1800-talet. Mer än ett sekel därefter tar FASB, i sitt första utkast till

goodwillrekommendationen FAS 142, ställning till att goodwill ska skrivas av systematiskt under maximum 20 år vilket även var i enlighet med IAS 27 och RR 1:00. Några år senare gör FASB en sensationell tvärvändning och förordar i sin slutversion att goodwill inte ska avskrivas systemetiskt utan istället nedskrivs om det är erforderligt enligt vissa testmetoder (impairment test). Under 2005 implementerades IASB's rekommendation IFRS 3. I denna rekommendation ansluter sig IASB till ställningstagandet att goodwill inte ska skrivas av utan istället testas för nedskrivning och att andra immateriella övervärden ska identifieras och värderas i samband med ett företagsförvärv. Syftet med en mer detaljerad allokering av köpeskilling är, enligt IASB, att möjliggöra bokföring av ett korrekt anskaffningsvärde och bokföring av värdeminskningen för tillgångar och skulder som har förvärvats. Denna förändring har medfört att kraven har ökat på att identifiera och värdera immateriella tillgångar samt att bedöma nyttjandeperioder.

Inom IFRS definieras en immateriell tillgång som en icke-monetär tillgång utan fysisk form som innehas för produktion eller distribution av varor eller tjänster, för uthyrning till andra eller för administrativa ändamål. En tillgång är en resurs som ett företag har kontroll över till följd av inträffade händelser samt som förväntas ge företaget ekonomiska fördelar i framtiden. IAS 38 (Immateriella tillgångar) kräver att ett företag redovisar en immateriell tillgång i balansräkningen endast om det är troligt att de framtida ekonomiska fördelarna kan hänföras till tillgången och kommer att tillfalla företaget samt att tillgångens anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Om en immateriell tillgång, förvärvad i ett företagsförvärv, inte uppfyller både definitionen och de kriterier som IAS 38 kräver ska den ingå i goodwillen.

### **Förändringar vid förvärvskalkylering**

Genom införandet av IFRS har alltså reglerna för koncernredovisning förändrats. Den största förändringen i standarden, jämfört med RR, är att goodwill och eventuellt andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod inte skrivs av. Istället testas dessa tillgångar för nedskrivningsbehov årligen.

Vad gäller identifiering av immateriella tillgångar är skillnaderna i RR1 och IFRS 3 små eller inga alls. Enligt de båda regelverken ska per förvärvsdatum förvärvaren fördela anskaffningsvärde genom att identifiera förvärvade tillgångar, skulder och ansvarsförbindelser till verkligt värde. Tillgångar, förutom immateriella tillgångar, ska identifieras om värdet kan bedömas på ett tillförlitligt sätt och om det är troligt att framtida ekonomiska fördelar tillfaller förvärvaren. Vid fördelningen av anskaffningsvärdet ska immateriella tillgångar identifieras separat från goodwill när dessa tillgångar möter definitionen på

immateriell tillgång och det verkliga värdet kan bedömas tillförlitligt. Skillnaden mellan anskaffningsvärdet och de identifierade nettotillgångarna värderade till verkligt värde ska bokföras som goodwill.

Den praktiska tillämpningen i Sverige har dock kommit att bli mycket olika för dessa två regelverk. Efter införandet av IFRS har årsredovisningar innehållit ett stort antal ”nya” immateriella tillgångar. Vid upprättande av en förvärvskalkyl enligt IFRS utgår man i större utsträckning från tillgångar och skulder (bokförda eller ej bokförda i det förvärvade bolaget). Bolagets egna kapital används inte som utgångspunkten. En anledning till denna skillnad i utvecklingen av praxis kan vara att skillnaden mellan tillgångar med obestämbart nyttjandeperiod och tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod har införts. Denna ändring i regelverk resulterar i att framtida resultaträkningar kan komma att påverkas materiellt beroende av hur tillgångarna klassificeras.

En felaktig klassificering mellan olika tillgångar med en bestämbar nyttjandeperiod torde inte påverka företagets resultat och ställning över tiden då det handlar om periodisering av resultat. En felaktig klassificering mellan immateriella anläggningstillgångar, med begränsad och obestämbart nyttjandeperiod skulle kunna påverka företagets resultat och ställning under obegränsad tid. Detta gör att det är av stor vikt att de immateriella tillgångarna identifieras och värderas på ett tillförlitligt sätt.

Redovisningen av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering var 2005 en nyhet inom redovisningen och det saknas en utbredd praxis för hur redovisningsstandarden ska tolkas. Vidare omfattar denna redovisningstransaktion mycket bedömningar från redovisaren.

## **2.2      *Empirisk bakgrund***

### **Den svenska börsen**

Urvalet i denna studie är gjort 2008. Vi denna tidpunkt har Sverige en marknadsplats (OMX) där de större bolagen är noterade. OMX har tre huvudlistor kallade Large Cap, Mid Cap och Small Cap (vidare kallade OMX). OMX har även en alternativ lista kallad First North. Denna lista är en alternativ marknad för små tillväxtföretag som kombinerar fördelarna av att vara på marknaden med enkelhet.

I Sverige fanns också en marknadsplats kallad Nordic Groth Market (NGM). NGM är de nordiska tillväxtbolagens börs. NGM-Börsen erbjuder notering och aktiehandel på listan NGM Equity och derivathandel på Nordic Derivatives

Exchange (NDX). Dessutom fanns Nordic MTF Stockholm, som är en oreglerad lista för handel i bolag som ännu inte är börsnoterade. Vidare fanns i Sverige även en marknadsplats kallad Aktietorget. Aktietorget har fokus på växande entreprenörsledda företag. Aktietorget har sedan den 1 november 2007 Finansinspektionens tillstånd som värdepappersrörelse för drift av handelsplattform. Aktietorget står därmed under inspektionens tillsyn. Tidigare var Aktietorget en auktoriserad marknadsplats. OMX, NGM-Börsen och Aktietorget är per den 1 november 2007 Sveriges enda börser med tillstånd från Finansinspektionen.

Tabellen nedan visar antalet registrerade bolag per marknadsplats per den 1 november 2007.

**Tabell 2.2.1: Antal börsbolag i Sverige**

Marknadsplats	Antal noterade bolag
OMX	277
First North	89
NGM	44
Aktietorget	74

*Endast bolag vilka har aktier registrerade har medtagits.*

## **2.3 Undersökningens urval**

I undersökningen har alla bolag som har noterade aktier på OMX medtagits. Bolag noterade på andra marknadsplatser eller bolag vilka har andra värdepapper utöver aktier noterade, har inte medtagits. Bolagen på OMX karakteriseras av bolag med en lång historik och har i normalfallet varit noterade på en aktiv marknadsplats en längre tid. Bolagen är också mer kända för allmänheten och därmed också för andra redovisare.

Undersökningen utgår vidare från de bolag som var noterade per den 1 november 2007. Per den 1 november 2007 var 277 företag noterade på OMX. Urvalet har baserat sig på dessa bolag. Då undersökningsperioden sträcker sig över tre år kunde urvalet alternativt basera sig på de bolag vilka var noterade per ett visst datum de olika åren. Min bedömning har varit att detta inte påverkar undersökningen. Målet med hypoteserna är att söka svar på hur bolagen anpassar sig till nya regler och hur de gör det med tiden. Det kan då vara en

fördel att ha samma bolag som underlag för alla tre året. Det gör jämförelsen homogen över de tre åren.

Nedan följer en sammanställning över årsredovisningar genomgångna i denna undersökning.

**Tabell 2.3.1: Identifierade förvärvskalkyler**

	2005	2006	2007
Totalt antal bolag i urvalet	277	277	277
Antal bolag som har genomfört förvärv under året	97	132	126
Antal förvärv vilka redovisas i förvärvskalkyler medtagna i studien	76	95	155
Ytterligare förvärv genomförda av valda bolag, ej medtagna i studien p.g.a.ofullständiga uppgifter	-11	-15	-51

Identifiering av bolag vilka har genomfört förvärv har gjorts genom genomläsning av samtliga årsredovisningar. Främst genom information i kassaflödesanalysen har förvärven identifierats. I de fall inga förvärv har identifierats i kassaflödet har kontroll gjorts av förändring av goodwill och andra immateriella tillgångar mellan det redovisade året och jämförelseåret. Vidare har genomläsning av samtliga noter gjorts.

Bortfallet motsvaras av bolag där förvärv kan identifieras i årsredovisningen men där noten för förvärvsanalysen inte innehåller alla uppgifter vilka är nödvändiga för framtagande av den beroende variabeln. Vidare har bolag inom branscherna fastighetsbolag, banker, försäkringsbolag och kreditmarknadsbolag och renodlade investmentbolag vilka inte konsoliderar totala investeringar ej medtagits. Fastighetsbolagens förvärv avser uteslutande förvärv av fastigheter där övervärdet alltid allokteras till fastigheternas värde. Jämförelse av dessa förvärvskalkyler är inte ändamålsenligt. Förvärvskalkyler av banker, försäkringsbolag och kreditmarknadsbolag kan också ha en annan karaktär p.g.a. verksamheternas art. Det har bedömts att dessa bolag stör bilden för jämförelse.

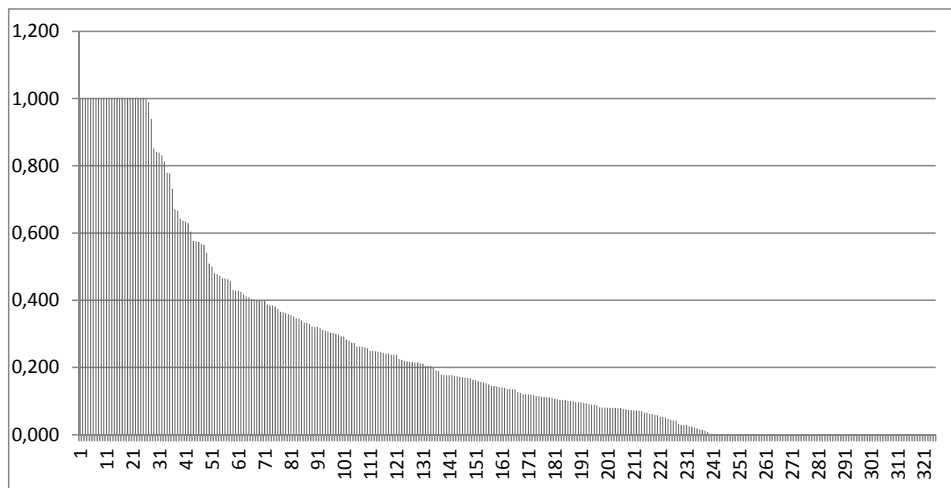
## **2.4 Den totala bilden 2005 - 2007**

Tabellen nedan illustrerar andelen identifierade immateriella tillgångar i relation till goodwill för de 326 förvärvskalkylerna. Denna sammanställning visar att 25% av kalkylerna identifierar inga immateriella tillgångar. Vidare innehåller



60% av förvärven identifierade immateriella tillgångar mellan 1-49% och 7,5% i spannet 50-99%. 7,5% av förvärvskalkyler innehåller ingen goodwill utan utgörs till 100% av identifierade immateriella tillgångar. Denna sammanställning visar att endast 15% av alla kalkyler har identifierat mer än 50% identifierbara immateriella tillgångar

**Tabell 2.4.1: Andel immateriella tillgångar i relation till goodwill**



I denna figur visas hur de totala immateriella tillgångarna fördelar sig på goodwill och identifierade immateriella tillgångar. Den del som är skuggad visar andelen identifierade immateriella tillgångar. Den icke skuggade delen visar goodwill.

Y-axeln visar andelen identifierade och separerade immateriella tillgångar i procent av totala identifierade immateriella tillgångar inklusive goodwill vilka har uppkommit i förvärvet.

X-axeln visar antal förvärvskalkyler. Varje stapel motsvarar ett förvärv.

I nästa tabell har populationen indelats i sju grupper med lika intervall för andelen immateriella tillgångar i relation till goodwill. T ex i intervallet 1-20% avser detta så stor andel identifierade immateriella tillgångar i relation till totala immateriella tillgångar (d.v.s inklusive goodwill) i förvärvet.

**Tabell 2.4.2: Andel immateriella tillgångar i relation till goodwill uppdelat i sju grupper**

Andel immateriella tillgångar i %	Antal förvärv
0	86
1-20	106
21-40	66
41-60	25
61-80	10
81-99	7
100	26
<b>Totalt</b>	<b>326</b>

För att vidare undersöka hur företagen redovisar immateriella tillgångar har det även studerats hur förvärven har redovisats per år. Förvärven har indelats i åren 2005, 2006 och 2007 och en jämförelse om de olika årens redovisningar skiljer sig åt har gjorts. Antal förvärv per år uppgår till 76 st, 95 st och 155 st för respektive år. I en Kruskal Wallis test har det undersökts om de tre åren skiljer sig åt vad gäller identifiering av de immateriella tillgångarna. Testet visar att andelen immateriella tillgångar i genomsnitt ökar för varje år men ökningen är inte signifikant. En signifikansnivå på 0,9 går att utläsa och det går därför inte att visa på någon skillnad mellan åren. Implementeringen förefaller ske momentant 2005 och ändras inte de kommande åren. I nedan tabell visas resultatet.

**Tabell 2.4.3: Kruska Wallis test baserat på de tre räkenskapsåren**

År	N	Mean Rank		ImTi
2005	76	159,78	Chi-Square	,208
2006	95	162,93	Df	2
2007	155	165,67	Asymp. Sig.	,901
<b>Totalt antal</b>	<b>326</b>			

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

## **Avsnitt II - Redovisningsval**



## 3 Teorier om redovisningsval

---

### 3.1 Teoretiskt perspektiv

Att upprätta redovisning är en process av aktiviteter som utförs av personer. Om företaget är större, är det vanligt att ett flertal personer är involverade i redovisningsprocessen. Den slutliga produkten, i form av en finansiell rapport, avlämnas av företagets ledning/styrelse. Ansvar för rapportens innehåll kan dels hänföras till den process som har framställt rapporten och dels till ledning/styrelse som har avlämnat rapporten. För att studera redovisningsval, hur de fungerar och vad som påverkar besluten, kan därför perspektivet riktas olika. Ett perspektiv är att utgå från den process som framställer den finansiella rapporten. Ett annat perspektiv är att utgå från det slutliga resultatet av den finansiella rapporten. D v s hur företagen har valt att presentera informationen i den finansiella rapporten. Båda perspektiven är av intresse i syfte att förstå redovisningsval. Frågeställningen i detta arbete skulle kunna undersökas utifrån båda perspektiven.

Perspektiven går också att dela upp utifrån hur man ser på ett beslut om redovisning. Dels kan ett beslut vara ett resultat av institutionella krafter som har påverkat processen vid upprättande av en redovisad transaktion. Dels (eller också) kan beslutet vara påverkat av de ekonomiska konsekvenser som beslutet kan leda till. I detta fall har upprättaren av redovisningen själv beslutat om vad som kan tänkas vara mest fördelaktigt i den specifika situationen. Dessa båda perspektiv utesluter inte varandra men är svåra att studera tillsammans. Likt annan samhällsvetenskaplig forskning måste olika perspektiv separeras och studeras var för sig. Även här är båda perspektiven av intresse i syfte att förstå redovisningsval. Frågeställningen i detta arbete skulle kunna undersökas genom båda perspektiven.

I detta arbete har valts att studera redovisningsvalen utifrån den slutliga rapporten som företaget har presenterat. I viss mån har då den institutionella påverkan uteslutits då den är svår att få förståelse för utan att djupare analysera redovisningsprocesserna. Att se företagets slutliga rapport gör det möjligt att kunna göra en mer generaliserad kartläggning över praxis utveckling inom principbaserade regler. Om processen studerats istället för de slutliga redovisningarna begränsas också möjligheten att koppla frågan till relevansen i rapporten. Därmed skulle också detta arbetets slutliga syfte begränsas, d v s att koppla samman redovisningsval och relevans.

## 3.2 Redovisningsval

Det finns ett omfattande litteraturområde (Fields et al 2001) som undersöker redovisningsval utifrån hur företagen har presenterat de finansiella rapporterna. Många forskare har undersökt hur och varför företagen väljer att redovisa transaktioner på ett speciellt sätt. Forskarna menar att när redovisaren har en valmöjlighet att redovisa en transaktion, ställs redovisaren inför ett beslut. Forskningen förknippar detta beslut med just termen ”redovisningsval” (eng. accounting choices).

### Definition av termen redovisningsval

I en artikel av Fields et al (2001) har ett stort antal studier om redovisningsval sammanställts. De har valt en bred definition av begreppet och definierar ett redovisningsval som ett beslut vilket primärt avser att påverka den finansiella informationen som ett företag presenterar för externa intressenter. Redovisningsvalen görs inom befintliga lagar och regler i det fall regelverken ger utrymme för att t ex välja en metod eller där olika bedömningar blir underlag för ett redovisat värde. Denna definition omfattar dels när företagen väljer en viss redovisningsmetod, t ex om korridorometoden för pensioner ska användas eller inte, och dels när i tiden en redovisningsstandard ska implementeras. Definitionen omfattar även beslut som företaget tar i syfte att få önskvärda effekter i redovisningen. T ex kan ett företag besluta att minska FoU-kostnaderna i syfte att minska balansomslutningen. Frågan blir då om ledningen tar detta beslut i syfte att påverka redovisningen och/eller om ett annat affärsmässigt motiv är främsta drivkraften.

Ett annat begrepp som kopplas till litteraturen om redovisningsval är ”resultatutjämning” (eng. income smoothing). Detta begrepp har inom litteraturen definierats på många olika sätt. En definition som återfinns beskriver resultatutjämning när företagsledningen, inom lagens ramar, utjämnar rapporterat resultat och utjämnar graden av resultatförändringar. Andra definitioner beskriver att resultatutjämning är att utjämna årliga fluktuationer i resultatet genom att flytta vinster från ett bra år till ett dåligt eller att resultatutjämning är ett instrument för att företaget ska komma till en nivå som anses vara normal för företaget (Stolowy & Breton 2004). I samband med förvärvskalkylering fattar redovisaren beslut om tillgångarna har en bestämbar eller obestämbar nyttjandeperiod. Detta beslut påverkar resultaträkningen dels i form av avskrivningar och dels i form av eventuellt framtida fluktuationer om situationen av en nödvändig nedskrivning skulle uppstå. Därför kan även teorier om resultatutjämning vara applicerbara i samband med den situation som uppstår i samband med förvärvskalkylering.

I detta arbete har ovan definitioner används och anpassats till den situation som uppstår då redovisaren ska identifiera immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv.

## **Bakgrund inom teoribildningen**

Området redovisningsval började undersökas under 1960-talet med nya metoder och teorier och det utvecklades genom stora framsteg under 1970- och 1980-talen. Watts & Zimmerman påbörjade under 1970 – talet att utveckla ett ramverk som kom att kallas ”Positive Accounting Theory” (Watts & Zimmerman 1979). Inom detta ramverk har ett stort antal forskare utgått från att ett företags redovisning påverkas av olika aktörers motiv. Utifrån ett agentteoretiskt perspektiv analyseras företaget i relation till ägarna. Företaget, tillika ledningen, ses som ägarens agent. Det är företaget som väljer en redovisningsprincip men olika intressen påverkar detta val i syfte att själva påverka den egna situationen.

När ägandet och ledningen är separerade, som det vanligen är i noterade bolag, medför konflikten mellan dessa parter kostnader för företaget. Ledningen har möjlighet att hantera redovisningsval vilka medför att dessa kostnader påverkas, t ex kan ökad vinst leda till en högre bonus till ledningen. Dessa kostnader varierar beroende på ledningens ägande och inflytande i företaget, (Demsetz & Lehn 1985, Jensen & Meckling 1976).

Agentteorin förklarar den situation som uppstår i samspel mellan olika individer, t ex mellan ägare och styrelse, styrelse och företagsledning, företagsledning och redovisningsansvariga samt redovisningsansvariga och utomstående konsulter.

Att det krävs ett kontrakt istället för att de två parterna blint litar på varandra beror på antaganden om beteende och information. Några centrala antaganden inom agentteorin är nämligen att:

- Parterna fattar självständiga beslut
- Parterna handlar i eget intresse
- Parterna har egna mål som inte alltid stämmer överens med den andres
- Parterna kan ha olika attityder till risk - någon kan ha en låg riskbenägenhet medan en annan kan vara risktagare
- Parterna är rationella
- Parterna kan hemlighålla eller förvränga information
- Information anses vara en produktionsfaktor

Denna teori stipulerar att ledningen i företagen antas rationellt välja redovisningsmetoder som främjar det egna intresset och därmed också påverkar

företagets värde (Heflin et al 2002). En part (principalen) kontrakterar en annan part (agenten) för att agera i principalens ställe. Det uppstår en beroendeställning mellan de båda parterna och enligt agentteorin medför det en intressekonflikt mellan parterna. I situationen vid redovisningsval blir agenten den person som har mer kunskap om den specifika redovisningsfrågan än principalen. Agenten kan dra fördel av detta och agera mot principalens intresse och även kunna utnyttja sina kunskaper för egen vinning. För att förhindra detta uppstår avtal (skriftliga, muntliga eller på annat sätt accepterade) mellan parterna som reglerar förhållandet så långt möjligt. En total reglering om alla tänkbara situationer är dock inte praktiskt möjlig. Agnetteorin fokuserar vidare på de agentkostnader som uppkommer vid kontraktbildandet.

De antaganden som beskrivs, förutsätter också att marknaden är imperfekt och att det finns transaktionskostnader. Underförstått förutsätts det att individer har någon form av rationellt beteende i samband med beslutsfattande och det bortses ifrån det mänskliga beteendemönster som baserar sig på irrationalitet.

I nästa avsnitt kopplas denna teoretiska bakgrund till redovisningsområdet immateriella tillgångar.

### **3.3      *Identifiera immateriella tillgångar***

#### **Innebörden av IFRS 3**

Genom åren har existensen av goodwill debatterats i många forum. Falk & Gordon (1977) har i en artikel gjort en historisk genomgång av denna debatt i syfte att öka kunskapen om goodwillens beskaffenhet och huruvida goodwillens existens beror på en imperfekt marknad. De identifierar artiklar skrivna redan så tidigt som på 1800-talet. Några författare som Falk & Gordon refererar till är Dicksee (1897), Leaks (1914), Canning (1929), Paton (1952), Sands (1963), Gynther (1969), Lee (1971), Barlev (1973) vilka har analyserat goodwillens egenskaper och listan kan göras mycket lång. En viktig del i debatten är huruvida goodwill är en tillgång eller inte. T ex det faktum att ett företag inte kan sälja goodwill separat som en tillgång gör att dess existens kan ifrågasättas. Svårigheter att avskilja goodwill från företaget och även svårigheter i att värdera utesluter dock inte att en tillgång genererar värde till företaget (Falk & Gordon 1977). IFRS 3 erkänner idag goodwill som en tillgång i balansräkningen genom att definiera existensen så som synergier som uppstår mellan förvärvande och förvärvat företag. Goodwill inkluderar även andra immateriella tillgångar vilka inte är möjliga att separera och värdera på ett tillförlitligt sätt.



Den stora skillnaden mellan företagens synliga bokförda egna kapital och det egna kapital som uppkommer när marknaden värderar företagets tillgångar och skulder har utlöst en diskussion om värden som är synliga i börskursen men osynliga i balansräkningen. En utveckling som också har påverkat utformningen av IFRS 3. Inom IFRS 3 ställs det krav på att i så hög grad som möjligt identifiera och värdera immateriella tillgångar skilt från goodwill. Goodwillen i sig ger ingen information till marknaden och bör enligt IFRS föreställningsram därför vara låg. Att företagen vid redovisning av företagsförvärv allokerar stor del till goodwill antas därför vara en kvarleva av tidigare redovisningsprinciper.

Som tidigare diskuterats är IFRS 3 ett regelverk som ger företagen hög valmöjlighet och där redovisarens bedömningar är vägledande vid redovisningen. Redovisaren ges möjlighet att manipulera redovisningen för egen vinnings skull. Målet att ge läsaren en rättvisande bild av en transaktion kan underställas andra målsättningar. Resultatstyrning uppnås genom hur allokering av immateriella tillgångar görs i förvärvskalkylen. Om företaget allokerar en liten andel till identifierbara immateriella tillgångar och en stor andel till goodwill kommer framtida resultaträkningar att visa ett bättre resultat än om andelen goodwill var liten. Identifierbara immateriella tillgångar kommer att skrivas av, till skillnad från goodwill, och framtida resultaträkningar kommer att belastas med denna avskrivning. Detta stämmer om man förutsätter att det inte kommer att göras några nedskrivningar på goodwill. Nedskrivning av goodwill ses dock som en annan typ av kostnad av marknaden och inräknas av marknaden inte på samma sätt i resultatet vid värdering. Har företagsledningen ett motiv till att förbättra resultatet är det då möjligt genom allokeringen i förvärvskalkylen att styra detta. Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS 3 är således en redovisningssituation som mycket väl passar in i alla dessa definitioner.

### **Att besluta om immateriella tillgångars existens**

I syfte att förstå den beslutssituation som redovisaren befinner sig i måste hänsyn och förståelse för de immateriella tillgångarnas särart också beskrivas och analyseras. Vid ett redovisningsval måste en form av valmöjlighet för redovisaren uppstå. Denna valmöjlighet kräver således att redovisaren har två alternativ att ta ställning till. Om det finns två alternativ eller inte kan bero på hur man ser på objektivitet och subjektivitet. Identifiering av en immateriell tillgång betyder att redovisaren ska ta ställning till om denna tillgång existerar eller inte. Att bedöma existensen av tillgången kan vara av en subjektiv uppfattning. Normbildarnas intentioner och användarnas behov vid en harmonisering av redovisningen bör dock knappast bygga på subjektiva uppfattningar utan istället krävs någon form av objektivitet. Vad är då subjektivt och vad är objektivt?

Searle (1995) beskriver objektivitet och subjektivitet utifrån två olika synvinklar. För det första det epistemistiska där objektivt sanna omdömen motsvaras av objektiva fakta (t ex att Mount Everest är 8000 meter högt) och där subjektivt är något jag själv tycker (t ex att rött är vackert). Dessa påståenden kräver dock att vi har en överenskommelse om vad en meter är, vad rött är m m. Det andra är sättet delarupp objektivitet och subjektivitet är att det är egenskaper hos storheter och typer av storheter som tillskrivs existensformer. Objektivitet kan då exemplifieras av att ”detta är en bil” och subjektivitet är ”jag känner smärta”. Bilen existerar därför att vi har en överenskommelse om att detta är en bil medan smärtan existerar bara för mig som kan känna den. Searle (1995) gör en distinktion mellan de egenskaper som existerar oberoende av oss och dem som är beroende av oss för att existera. Det sistnämnda benämns iakttagarrelativa drag och existerar endast i relation till iakttagarens attityder. Searle (1995) använder vidare begreppet kollektiv intentionalitet vilket innebär att alla intar samma attityd till ett ting. Detta kan vidare leda till konstitutiva regler med vilket menas regler som medför själva existensen av något. Detta leder vidare till ett institutionellt faktum vilket utgörs av den attityd vi intar gentemot ett ting inom system av konstitutiva regler. Hur uppstår då en objektiv verklighet om den är beroende av individers överenskommelser, d v s våra kollektivt konstruerade regler? Mouck (2004) menar att externredovisningen måste klargöra på vilket sätt redovisade värden representeras av verklighet. Extern redovisning kan karaktäriseras av epistemistisk objektiv fakta även om denna fakta kräver en ontologisk subjektivitet för att kunna existera.

För att redovisning av immateriella tillgångar ska fungera och likställas med redovisning av andra tillgångar måste således en kollektiv intentionalitet uppstå. Den attityd som då utvecklas medför att en relation existerar på samma sätt som en bil. Genom att IFRS 3 har implementerats i företagets redovisning är relationer en tillgång vi tillskriver en existens och därmed kan de identifieras och värderas. Regelverket förutsätter därmed att det finns en samstämmig kollektiv attityd till immateriella ting. Om regelverket ska vara möjligt att tolkas homogent av redovisarna krävs att redovisarna har en samstämmig uppfattning om vad som är en immateriell tillgång och dess värde.

Både i Sverige och internationellt finns en lång historik att redovisa materiella anläggningstillgångar. Därmed finns också en mycket lång tradition att förhålla sig till dessa tillgångar. Skillnaden mellan materiella och immateriella tillgångar kanske snarare är svårigheter att identifiera existensen än att bedöma värdet av dem. Värderingsmetoder för anläggningstillgångar är många och det finns många olika teorier om hur de ska värderas. De mest förespråkade modellerna handlar dock alla om att kunna förutspå framtida kassaflöden. Att göra bedömningar om den framtida utvecklingen är osäkert. En materiell och en

immateriell tillgång skiljer sig då inte åt. Kopplat till ovan resonemang kan dock existensen av tillgångarna ses som mycket olika. En väsentlig olikhet är att den materiella tillgången går att se och röra, detta är egenskaper som den immateriella tillgången inte besitter. Uppfattningen kan vara att den materiella tillgången genom sin fysiska existens är lättare att särskilja från företaget och därmed också säljas separat.

Vid framtagandet av IFRS regelverk lade IASB stor vikt vid att åstadkomma största möjliga enhetlighet för alla icke finansiella tillgångar. Därför överensstämmer till viss del frågeställningar som uppstår mellan materiella och immateriella tillgångar (Marton et al 2008).

Den problematik som kan uppstå vid en objektiv bedömning av en immateriell tillgångs existens innebär att redovisaren har en möjlighet att subjektivt bestämma om tillgången existerar eller inte. Ett objektivt ifrågasättande försvåras i avsaknad av en kollektiv intentionalitet. Kopplat till IFRS 3 och identifiering av immateriella tillgångar uppstår en situation där redovisarens subjektiva bedömningar spelar en roll. Därmed är detta en standard som är svår att verifiera för utomstående (Watts 2003).

### **Anpassning till nya regler**

Som tidigare nämnts är införandet av IFRS 3 en förändring jämfört med tidigare regler och praxis i Sverige. De regler som finns i RR1 kan anses var mer försiktiga då alla immateriella tillgångar skrivs av över en nyttjandeperiod. Försiktighet i redovisningen kan definieras som att förluster redovisas så fort de kan förutses och vinster redovisas när de har realiserats (Basu 1997, Holthausen and Watts 2001). Vid identifiering av immateriella tillgångar ställs redovisaren inför ett val om tillgångarna ska skrivas av eller inte. Goodwill skrivs inte av över en nyttjandeperiod vilket i de flesta fall identifierade immateriella tillgångar görs. Att identifiera immateriella tillgångar och särskilja dem från goodwill kan därför anses vara mer försiktigt. De företag som väljer att identifiera en större andel immateriella tillgångar kan också sägas vara företag vilka väljer att tillämpa IFRS på ett sätt som liknar tidigare regelverk (RR1) mer. Övergången till ett nytt regelverk kan också påverkas av hur tidigare regler varit utformade och tolkade. I den meningen kan företagen även vara konservativa i samband med implementeringen av IFRS. Konservativa i meningen att företagen stannar kvar i tidigare redovisningssystem istället för att implementera ett nytt. Alla redovisningssystem innehåller någon form av konservatism vilket delvis kan bero på institutioner (Ball et al 2000).

### *Institutioner och konservatism*

Finansiell rapportering kan ses som en institution (Young 1996). Ett institutionellt system säkerställer att praxis utvecklas och att den finansiella rapporteringen harmoniseras och bidrar till jämförbarhet mellan olika företags rapporter. Många forskare menar att företagens tänkande är beroende av institutioner (Douglas 1986, Scott 2003). Forskningen menar att våra sociologiska traditioner bidrar till att företagen anpassar sig till gemensamma vedertagna åsikter vilket leder till att olika företag tenderar att presentera sig utåt på ett likartat sätt (DiMaggio & Powell, 1983). I situationer av osäkerhet tenderar individer att tolka omgivningen baserat på den egna referensramen. Individer med samma kulturella bakgrund, erfarenheter och kunskap delar liknande mentala modeller, ideologier, och institutioner. Individer med olika kunskap kommer att välja olika teorier för att tolka omgivningen (Denzau & Northe 1994).

Inom befintlig forskning har det visat sig att tidigare redovisningstraditioner (normers utformning och tidigare praxis) påverkar det sätt på vilket ett nytt redovisningsreglemente tolkas och implementeras. Detta skulle betyda att utveckling av praxis av ett internationellt regelverk påverkas av respektive lands tidigare redovisningskultur (Ball et al 2003, Ball et al 2000, Graham & Li 1997, Holthausen 2003). Baserat på detta resonemang kan det tänkas att företagen tolkar IFRS 3 baserat på tidigare redovisningspraxis. I Sverige innebär det att RR1 skulle vara vägledande för hur IFRS 3 tolkas och implementeras.

### *Styrsystem och försiktighet*

Försiktighet kan också bero på vilka styrsystem företagen har (LaFond & Roychowdhury 2008). Företag vilka har implementerat svagare styrsystem tenderar också att vara mindre försiktiga i sina redovisningar (García et al 2008).

Ett försiktigt redovisningssystem kan medverka till att tillgångar inte blir övervärderade (Basu 1997). Ett försiktigt redovisningssystem medverkar också till att företagens möjlighet att manipulera redovisningen minskar (Watts 2003, Chen et al 2007, LaFond & Watts 2008).

### *Praxis*

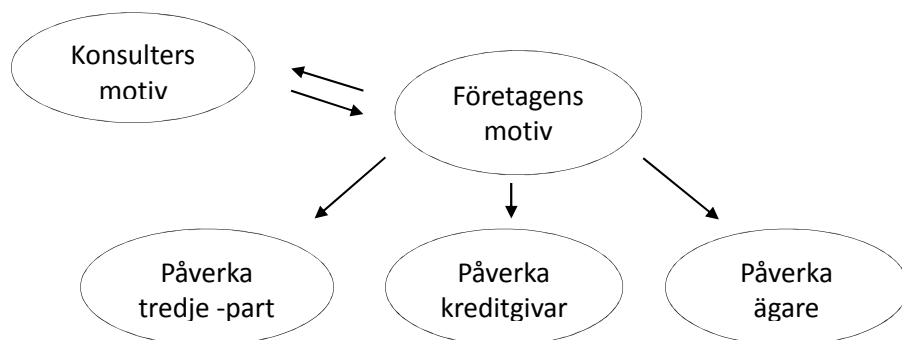
Implementeringen av IFRS 3 medför en förändrad situation och ett förändrat synsätt. Denna situation innebär också att det finns en avsaknad av etablerad praxis vilken kan bidra till att redovisningsvalen är objektiva.

I Sverige definieras god redovisningssed som ”faktiskt förekommande praxis

hos en kvalitativt representativ krets av bokföringsskyldiga”. Praxis är då inte en subjektiv tolkning av något utan istället något som är objektivt accepterat. Detta skulle betyda att om alla tolkar ett regelverk på samma sätt så är det rätt tolkning. Om någon har gjort på ett visst sätt och den årsredovisningen har blivit accepterad och inte ifrågasatt så kan någon annan också göra på samma sätt osv. De redovisningsregler som idag styr redovisningen (RR eller IFRS) avser att definiera vad praxis är. Redovisningsregler bestämmer dock inte fullt ut hur redovisningen ska se ut i praktiken. Praxis är mycket mer detaljerad än vad redovisningsregler kan vara. Redovisningsregler uppdateras inte lika snabbt som de uppfinningar som uppstår i praxis (Ball, 2008).

### **3.4 Motiv till redovisningsval**

Det finns många motiv som kan påverka redovisaren i samband med redovisningsval. Inom tidigare forskning har ett antal motiv studerats och forskare har empiriskt kunnat visa på samband mellan motiv och redovisningsval. Det finns ett stort antal studier som t ex visar att företagen kan utnyttja en situation vid ändrade redovisningsregler för de egna incitamenten (Francis et al 1996, D’Souza et al 2000, Fields et al 2001, Beatty & Weber 2006, Ramanna & Watts 2009). I syfte att tydliggöra de motiv, som företagen kan tänkas påverkas av i samband med redovisningsval, kan en indelning göras i tre områden. Motiven kan för det första bestå av den relation företaget har till tredje-part så som allmänheten, staten, myndigheter och andra parter som har makten att upprätta lagar och regler som påverkar företaget. För det andra kan motivet bestå i att företaget vill påverka den information som lämnas till kreditgivare i syfte att uppnå goda relationer och erhålla fortsatta krediter. För det tredje kan motiven bestå i viljan att påverka investerare och marknaden. I följande tre avsnitt beskrivs de tre motiven djupare. Slutligen förs också ett resonemang om vems motiv som kan tänkas vara det vägledande i samband med ett redovisningsval kopplat till en komplext redovisningsfråga. Även konsulter och revisorer kan ha påverkat redovisningsvalet. Nedan bild åskådliggör hur motiv innehar olika incitament i syfte att påverka olika aktörer. Pilarna symboliserar åt vilket håll påverkan går.



**Figur 3.4: Företagens redovisningsval**

De antagna motiven baserar sig på tidigare studier, praktisk erfarenhet och logiskt resonemang. I kommande avsnitt görs därför en sammanfattning över verkliga situationer vilka kan uppstå i samband med förvärvskalkylering.

### Scenarier från verkliga redovisningssituationer

Jag, som är författare till detta arbete, har arbetat 18 år med revision av stora bolag. Jag har medverkat i ett stort antal redovisningssituationer i samband med förvärvskalkylering. Förvärvskalkylen har kommit att benämnas till förkortningen ”PPA” som står för Purchase Price Allocation. Mitt intresse för just immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering har sitt egentliga ursprung i samband med implementeringen av IFRS 3. Från egna upplevda redovisningsscenarier identifierade jag just olika drivkrafter som baserar sig i företagets incitament i samband med redovisningsval. Jag har nedan sammanfattat dess upplevelser genom att klassificera dem i olika scenarier. Ett scenario kan bestå i en situation eller ett stort antal situationer och samma förvärvsprocess kan vara illustrerad med hjälp av flera scenarier. Dessa scenarier har nedan även kopplats till tidigare teorier om incitament i samband med redovisningsval. Utgångspunkten är citat från redovisarna.

Scenario 1: *“Hur skulle andra företag göra? Om vi identifierar 20% immateriella tillgångar och allokerar resterande övervärde på 80% till goodwill, är det tillräckligt. Är det så andra gör?”*

I detta fall var företaget mycket mån om att få vetskap om hur andra gör som upprättar förvärvskalkyler. Innan de startar analysprocessen diskuterades hur slutprodukten bör se ut och hur stor del immateriella tillgångar som bör vara möjliga att identifiera. I detta fall hade bolaget sedan tidigare genomfört ett stort antal förvärv vilka redovisats inom RR 1. Andra immateriella tillgångar utöver goodwill identifierades aldrig inom detta regelverk. Företaget fokuserade i detta

fall mer på hur andra gör istället för att fokusera på den interna processen och de värden som faktiskt borde förekomma. Möjligheten att 100% av övertärdet skulle kunna identifieras som separata immateriella tillgångar var aldrig något som kom upp som ett möjligt alternativ. Företaget visade att de nya redovisningsreglerna togs på allvar men målsättningen var att förvärvskalkylen inte bör vara annorlunda jämfört med hur andra företag redovisar. Företaget visade samtidigt en ovilja att redovisa höga värden av identifierbara immateriella tillgångar vilket förklarades med att det kändes mindre komfortabelt med nya typer av tillgångar i balansräkningen samt att framtida avskrivningar gärna skulle undvikas. Detta scenario kan kopplas till hur företag har en benägenhet att härma andra företag. Det kan därmed uppstå en tröghet i att implementera nya sätt att redovisa. Detta kan leda till att en ny redovisningsstandard implementeras succesivt. Företagets söker efter en gängse norm och etablerad praxis. Incitament består i att inte redovisa mer immateriella tillgångar än nödvändigt.

Scenario 2: *“Jag har aldrig i hela mitt yrkesverksamma liv sett så mycket skräp komma ut från ett konsultuppdrag som denna PPA-rapport. Jag kastade allt i papperskorgen. Vad tillför detta, vi vet vad vi har köpt och det är goodwill.”*

I denna situation var det externa konsulter, vilka gått igenom det förvärvade företaget i syfte att identifiera och värdera immateriella tillgångar. Ett utkast av PPA-rapporten presenterades på förvärvarens styrelsemöte varifrån citatet är hämtat. PPA-rapporten justerades därefter något varvid det kan konstateras att styrelsen hade inflytande på det slutliga resultatet. Det skulle kunna tänkas att styrelsen innehar mer kunskap än konsulterna över det förvärvade bolaget och dess värde. Styrelsens intentioner kan också ifrågasättas. Var det en ovilja att anpassa redovisningen till nya principer eller viljan att undvika framtida avskrivningar i resultaträkningen som påverkade styrelsens agerande? Företagets vill behålla kontrollen över hur redovisningen ska utformas och fortsatt ha möjlighet att redovisa goodwill istället för separerade immateriella tillgångar.

Scenario 3: *“Låt oss nu göra saker enkelt, vi vill inte komplicera saker, immateriella tillgångar är inte verkliga utan bara konstgjorda, vi vill inte ha dessa i vår balansräkning. Låt oss göra detta enkelt och kalla allt för goodwill.”*

I denna situation genomfördes ingen fullständig PPA-process (vilket menas att man startar med ett tomt papper i syfte att identifiera alla företagens tillgångar och skulder per förvärvsdatumet). Denna process startade istället med att fokusera på två typer av immateriella tillgångar som misstänktes kunde finnas. Dessa värderades och bokfördes. I denna situation kan urskiljas hur företaget

uppvisar en tröghet vid införande av nya tillgångar. Företaget känner sig främmande för förändringen och föredrar det mer kända.

Scenario 4: *“Vi har anlitat konsulter vilka kommer från Big 4 och de vet hur man ska göra detta. Vi betalar ett högt arvode och förväntar oss att vi kommer att få ett korrekt bokföringsunderlag”.*

I detta fall upprättades PPA-rapporten av konsulter och involveringen från företaget var mycket liten. Personal hos det förvärvade företaget intervjuades, ett utkast på PPA-rapporten presenterades till redovisningspersonalen hos förvärvaren vilka accepterade den som bokföringsunderlag. I detta fall kunde vi identifiera en mycket stark tillit till extern expertis. Anledningen till den mycket låga involveringen från förvärvarens sida, utifrån deras åsikt, var brist på kunskap och tid. Frågan kan dock ställas om vem som har bäst kunskap om vilka tillgångar som har förvärvats. Förvärvaren själv bör vara en mycket viktigt informationskälla. Det som konsulterna bör tillhandahålla är endast modeller och metoder för processen. I Sverige är det en mycket liten grupp hos Big 4 vilka levererar tjänster vid förvärvskalkylering. Detta gör att analyserna är upprättade på ett mycket likartat sätt.

Scenario 5: *“Varför måste vi ha detta höga belopp redovisat i vår balansräkning. Är det verkligen rätt?”*

De nya utländska ägarna köpte företaget genom att bilda ett nytt förvärvsbolag i Sverige. Förvärvsanalysen skickades till redovisningspersonalen hos det förvärvande bolaget. Ett stort värde på immateriella tillgångar var identifierat och det bokfördes av den nya Svenska koncernen. Det förvärvade bolaget måste därefter löpande försvara värdet på de immateriella tillgångarna och har kritiserat de utländska ägarna för förvärvskalkylen och menar att den borde ha ett annorlunda utseende. I detta fall upprättades förvärvskalkylen i samband med due diligencprocessen. Det förvärvade bolaget var inte involverat och ingen kommunikation till det förvärvade bolagets management fanns. Förvärvarens motiv till att hantera processen på detta sätt är intressant att fundera över. Detta visar på den osäkerhet företag kan känna gällande existensen och värdet av de immateriella tillgångar som är bokförda. Tillgångarnas existens och värde kan av redovisarna ifrågasättas som subjektiva antagande snarare än objektiva fakta.

Dessa scenarier har bidragit till mitt intresse för immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering. Scenarierna visar på hur olika företag reagerar på nya redovisningsprinciper och att det finns olika motiv till att agera på olika sätt. Scenarierna går även att koppla till olika teoretiska ståndpunkter.



## Tidigare forskning

I nästa avsnitt beskrivs motiven var för sig i fyra områden. Motiven underbyggs med befintlig litteratur där liknande frågeställningar har undersökts. Tidigare studier har inriktats på redovisning av immateriella tillgångar och deras balansgillhet (Landry & Callimaci 2003). Andra studier undersöker situationer vid förvärvskalkylering hur ett övervärde fördelas mellan materiella och immateriella tillgångar (Wong & Wong 2001). Studierna har inte använt samma redovisningssituation men frågeställningen är den samma i dessa studier. Forskarna undersöker vad som styr valet av att identifiera immateriella tillgångar. I detta arbete har därför bedömningen gjorts att dessa studiers resultat är applicerbara för frågeställningen.

### **3.5 Att vilja påverka tredje part: Politiska kostnader**

Företagets finansiella rapport är till för utomstående i företagets omgivning. Med omgivning förstås då inte bara investerare och kreditgivare utan också andra intressenter vilka har behov av företagets finansiella rapporter i syfte att fatta olika beslut. Omgivningens beslut kan komma att påverka företaget väsentligt. T ex kan normgivare tänkas påverka företagen genom reglering att redovisa t ex låga vinster. Även relationen till leverantörer, konkurrenter och fackföreningar kan vara viktiga för företagen. Denna omgivning kallas vidare för relationen till tredje part. Genom den historia den finansiella rapporten berättar för dessa parter hoppas företagen på att påverka dessa tredje-parters beslut vilka kan komma att påverka företaget.

Vanligen används företagets storlek som en proxyvariabel för att mäta företagets exponering mot tredje part och denna relation kallas ofta för politiska kostnader (Watts & Zimmerman 1978, Godfrey & Jones 1999). Med politiska kostnader menas att allmänheten reagerar om stora företag redovisar mycket höga vinster. Det finns mer information om de största bolagen och agerandet från storföretagen påverkar en större del av allmänheten. Ökad synlighet och inflytande resulterar i högre politiska kostnader och känslighet för politiska kostnader. Därav väljer större företag redovisningsmetoder som medför lägre vinster och därmed lägre politiska kostnader (Watts & Zimmerman 1986).

Storlekshypotesen baserar sig på antagandet att stora företag har en högre känslighet för politiska faktorer. Stora företag har även relativt sett högre krav på sig att ta ett samhällsansvar än vad mindre företag har. Därför är det mer troligt att stora företag använder redovisningsregler som minskar intäkterna (Landry & Callimaci, 2003). Daley and Vigeand (1983) har visat att politisk press, mätt utifrån företagets storlek, påverkar redovisningsvalen. Inoue och

Thomas (1996) samt Mande et al. (2000) visar t ex att företagens storlek påverkar Japanska företags val av redovisningsmetod för FoU-aktiveringar. Landry & Callimaci (2003) menar i likhet med övriga författare att stora företag har mindre benägenhet att aktivera t ex FoU-utgifter. Dock kan även en annan förutsättning vara möjlig. Enligt Daves et al (2000), är riskerna inkluderade i ett stort företag större än vad de är i små företag. Bli beroende på att ledningens ersättningar är baserade på aktiernas utveckling vilket är positivt relaterat till de underliggande tillgångarna. Som ett resultat av detta är ledningen i stora företag mer villiga att genomföra riskfyllda projekt än ledningen i ett litet företag. Detta skulle innebära att ledningen i ett mer riskfyllt företag väljer redovisningsmetoder som förbättrar den finansiella positionen. På så sätt kan sambandet mellan företags storlek och identifiering av immateriella tillgångar förklaras av riskfaktorer.

Trombley (1989) har studerat implementeringen av en ny redovisningsstandard vilken stipulerar regler för redovisning av utgifter för software som är till försäljning. I denna standard ska vissa utgifter aktiveras. Hypotesen i denna studie visade att företags storlek hade stor betydelse för när företagen väljer att aktivera kostnader. Trombley (1989) menar till skillnad från Daves et al (2000) att driva ett litet företag är mer riskfyllt än att leda ett stort företag. Små företag är mindre diversifierade, de kan ha ett större beroende av banker, de har mindre marknadsandelar och har inte lika lång historik. Små företag följs inte av lika många analytiker och kan därför utmana redovisningsprinciper utan att bli ifrågasatta. Trombley (1989) menar med detta att små företag motiveras till att välja redovisningsprinciper vilka ökar intäkterna även vid avsaknad av politiska kostnader vilka påverkat de större företagen.

### **Förändrade redovisningsregler**

Att använda förändrade redovisningsregler för att studera resultatstyrning baserat på politiska kostnader är utbrett inom forskningen. Indikationer på att företagen styr resultat i syfte att utjämna vinstnivåer mellan åren har identifierats (Moses 1987). Wilson & Shailer (2007) sammanfattar utifrån en fallstudie omfattande en lång tidsperiod att resultatstyrning har ett nära samband med politiska kostnader och förändrade redovisningsregler. När en ny redovisningsstandard utfärdats innebär detta en övergångsperiod för företagen då de ska ta till sig de nya krav som ställs. Företagen måste införliva de nya kraven och utveckla en implementeringsstrategi för att kunna införliva förändringarna. En studie som undersökt implementeringen av en ny redovisningsstandard gällande pensionsredovisning visade att de företag som i förtid, det vill säga innan normgivaren krävde det, var företag där de nya redovisningsreglerna medförde drastiskt minskade kostnader. Kostnadsreduceringen visade även hålla i sig efterföljande år. Övergången till

nya redovisningsregler är av praktisk betydelse där målet med övergången är att minimera kostnaderna (Norton, 1989).

## **Beroende av bransch**

Ett företags storlek används som ovan beskrivits ofta som en proxy för politiska kostnader trots att storleken ofta kan vara korrelerad med den bransch företaget verkar i. Det är möjligt att resultatutjämnning är mer branschspecifikt snarare än företagsspecifikt (Godfrey & Jones 1999). I en studie av Ong & Hussey (2004) jämförs två branscher vilka har olika benägenhet att aktivera immateriella tillgångar. Denna studie visar att det finns en skillnad mellan branscher och det kan spekuleras i vad det kan bero på. Faktorer som frekvenser i förvärsaktiviteter inom branschen, marknadsstrategier i relation till varumärken och den finansiella strukturen har angetts som motivation. Branschens betydelse går att koppla till motivet av politiska kostnader. Tredje part för ett företag ses som en allmänhet vilken omger företaget där staten och indirekt skattebetalare inkluderas. Skattebetalare är vidare kopplade till de politiska systemen vilka stipulerar välfärdspolitikerna där arbetstillfällen, löner etc är inkluderat. Företaget som arbetsgivare och lönebetalare och även dess koppling till traditionella fackföreningar kommer således ha betydelse för den press företaget har från tredje part. Branschens kapitalstruktur skiljer sig åt väsentligt där vissa branscher har högre lönekostnad och lägre kapitalkostnader. Som exempel kan ges ett tillverkande företag vilket har höga investeringar i maskinanläggningar jämfört med ett konsultföretag vars investering är knutet till personalen. Dessa båda företag kan också jämföras utifrån den traditionella kopplingen till fackföreningar. Företag inom traditionell tillverkning har idag ett högre beroende till fackföreningar än vad t ex ett konsultföretag har. Därmed kan branschen ha betydelse för politiska kostnader (Godfrey & Jones 1999). Moses (1987) har undersökt kopplingen mellan resultatstyrning och kopplingen till fackföreningar och menar att om företagets vinster ökar mycket stiger trycket på företaget att höja lönerna. Vidare har Christofides & Oswals (1992) visat att ökade vinster leder till ökade lönekostnader. De traditionella lågteknologiska branscherna representerar i större utsträckning dessa företag och kan därmed också ha en större benägenhet att vara påverkade av politiska kostnader.

Immateriella tillgångars värde har på senare tid också förknippats med företag inom den ”nya” IT-världen och den högteknologiska utvecklingen. Företag inom telecom och informationsteknologi ifrågasattes under senare delen av 1990-talet och i början av 2000-talet relaterat till de värden som finns men inte syns i balansräkningar. Den bubbla som sedan visade sig finnas i många IT-bolag gjorde också att frågan om immateriella tillgångar starkt kopplades till denna typ av bolag. Företag inom den mer traditionella industrin, som tillverkning och handel, har ansetts vara mer kopplade till fysiska ting som maskinanläggningar

och varulager. Företag inom högteknologiska branscher kan därför tänkas ha en annan tradition att relatera till immateriella tillgångar än företag inom lågteknologiska branscher. En viktig parameter i undersökningen är därför att testa om och/eller hur branschtillhörigheter kan påverka redovisningsvalen.

### **Hypotesformulering**

Om ovan resonemang summeras antas här att stora företag är påverkade av tredje part. Detta leder fram till denna undersöknings första antagande.

*Politiska kostnader:* I samband med redovisningsval påverkas stora företag av tredje-man. I likhet med, Watts & Zimmerman 1986, Landry & Callimaci, 2003 m fl., antas att stora företag identifierar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än vad små företag gör. Att identifiera fler immateriella tillgångar leder till att dessa företag redovisar lägre vinster genom att de identifierade tillgångarna skrivs av och därmed påverkar resultaträkningen som kostnad. Genom att ta ett större samhällsansvar redovisar stora företag ett lägre resultat. Beroende på vilken bransch företagen tillhör redovisas förvärvskalkylerna olika. Högteknologiska branscher redovisar en större andel immateriella tillgångar då verksamhetens art har en karaktär av att upparbeta immateriella värden.

Detta antagande definieras i hypotes 1 enligt följande:

*H1: Stora företag redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än små företag.*

*H1 a: Högteknologiska företag redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än lågteknologiska företag.*

### **3.6 Att vilja påverka kreditgivare: Kontraktskostnader**

Även företag vilka har ett beroende av t ex externa finansiärer befinner sig i en situation där det råder en maktbalans mellan företaget och borgenären. Företag med hög skuldfinansiering och lågt riskkapital har vanligen banker och andra finansiärer som är viktiga mottagare av företagens externa redovisningsinformation. Dessa aktörer agerar också utifrån den finansiella information som de finansiella rapporterna ger och hur resultaten motsvarar deras förväntningar.

När banker och andra kreditgivare lämnar lån är det idag vanligt att de även upprättar ett kontrakt med bolaget där parterna kommer överens om olika nyckeltal, vidare kallade skuldcovenanter. Företagen förbinder sig att framtida finansiella rapporter kommer att innehålla nettotillgångar och resultat inom överenskomna intervaller. Dessa kontrakt kan jämföras med den ovan beskrivna situationen om principal – agent situationen. Kontrakten är av den art att de kan komma att motivera företaget att i samband med redovisningsval ta ytterst noga hänsyn till hur skuldcovenanter påverkas. Om företaget redovisar ett resultat och en ställning vilka leder till att de över/understiger skuldcovenanterna medför detta att krediten kan dras in av långivaren eller i ett första steg att låneräntan höjs. Watts & Zimmerman (1986) menar t ex att ju närmare ett företag är skuldcovenanternas restriktioner desto större är chansen att ledningen väljer en redovisningsmetod som ökar vinsterna. Resultatet tolkas många gånger som att ledningen har ett opportunistiskt beteende i samband med redovisningsvalet (Watts & Zimmerman 1986). Andra menar att dessa samband istället kan förklaras av kontraktseffektivitet där ledningens redovisningsval är motiverat av att maximera företagets värde (Wong & Wong 2001). Motivet till redovisningsvalet kan här baseras på den effektivitet som kontraktet med kreditgivaren har. Detta synsätt gör att förklaringen istället utgörs av kontraktseffektivitet och inte det av företaget strikt opportunistiska agerandet. Även ett opportunistiskt agerande motiverat av kontraktseffektivitet är applicerbart för denna undersöknings frågeställning.

Relationen redovisningsval och de situationer som uppstår då kreditgivare har en stor tillit och beroende av företagets finansiella rapporter är vida undersökt av tidigare forskare (Daley & Vigerland 1983, Haw et al 1991, Chase & Coffman 1994, Chung et al 1993, Sweeney 1994, DeAngelo et al 1994, DeFond & Jiambalvo 1994, Landry & Callimaci (2003). Den proxyvariabel som har används i tidigare studier är mått om skuldsättningsgrad, d v s hur eget kapital relaterar till främmande kapital. Resonemang hur väl denna proxivariabel relaterar till tänkta skuldcovenanter kan naturligtvis ifrågasättas. Duke & Hunt (1990) diskuterar ämnet och menar att vissa skuldcovenanter avspeglas av skuldsättningsgraden dock att andra avspeglas sämre. I många undersökningar har därför forskarna försökt att istället identifiera situationer där företag har brutit mot skuldcovenanter i syfte att komma över problematiken med proxyvariabler.

Relationen mellan skuldsättning och företagets incitament att t ex öka resultatet har dock studerats på många olika sätt och är mycket väldokumenterat inom forskningen för redovisningsval. Daley & Vigerland (1983) har studerat om det finns ett samband mellan beslutet om att aktivera FoU-utgifter och företagets skuldsättningsgrad. De visar att ju högre skuldsättning företaget har desto högre är sannolikheten att de aktiverar FoU vilket leder till att företaget redovisar ett

bättre resultat det innevarande året. Det rationella i detta är att skuldsättningen, beräknad som andelen externa skulder i relation till totala tillgångar, fångar upp ledningens incitament att nå skuldcoventer stipulerade av bankerna. Denna slutsats stöds också av vad Landry & Callimaci (2003) har kommit fram till.

T ex ju närmare ett företag kommer gränsen för ett specifikt redovisningsbaserat nyckeltal desto mer troligt är det att ledningen antar processer vilka ökar de synliga tillgångarna ingående i beräkningsunderlagen. Shalev (2007) har i sin undersökning visat att företag med högre extern belåning väljer att allokera en större andel till goodwill (eller tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod) i samband med redovisning av förvärv.

### **Fokus på resultaträkning eller kassaflödet**

Kreditgivare är främst beroende av att företagen har ett kassaflöde som kan betala framtida räntor och amorteringar. Därför är skuldcoventer baserade på kassaflödespåverkande nyckeltal. Frågeställningar om hur immateriella tillgångar värderas och klassificeras är då inte centrala för de fastställda redovisningarna. Dock är det de immateriella tillgångarna som ska se till att framtida kassaflöden genereras. Detta gör att även för kreditgivare har det betydelse med hur stor säkerhet framtida flöden kan beräknas. Framtida avskrivningar är inte inkluderade i kassaflödet, däremot är de immateriella tillgångarnas förmåga att generera framtida inbetalningar inkluderade i framtida kassaflöden. Av större vikt är därför att finansiärerna tror på positiva kassaflöden i framtiden. Årets avskrivningar är av underordnad betydelse för finansiärerna.

Ett perspektiv som diskuteras är om företagen har ”säkra” eller ”osäkra” tillgångar. Med säkra tillgångar menas tillgångar som med stor säkerhet kan värderas korrekt och där det är lätt att avyttra dem för det framtagna värdet. Maskiner kan generellt ses som tillgångar vilka är lättare att värdera och avyttra. Goodwill kan ses som en tillgång vilken är svårare att värdera och svårare att avyttra. Även immateriella tillgångar går att dela upp i mer säkra och mindre säkra tillgångar. Den framtida avkastningen av icke bokförda immateriella tillgångar eller goodwill kan vara mer osäkert att förutspå än vad det framtida avkastningsvärdet av t ex kundrelationer kan vara (Ritter & Wells 2006, Wyatt 2005). Företag med immateriella tillgångar har en högre möjlighet till en bra utveckling men innehar också en högre risk för ett fall i resultatet (Chung and Charoenwong 1991). Företag med ”säkra” tillgångar kan därför anses vara mindre riskfyllda än företag med ”osäkra” tillgångar. Med mindre riskfyllda menas att den framtida ekonomiska utvecklingen bättre kan förutspås i form av framtida kassaflöden eller i form av ett likvidationsvärde vid en försäljning av företagets tillgångar. Likväl som det antas att företag med höga värden på immateriella tillgångar (bokförda eller icke bokförda) har större möjlighet att

utvecklas positivt i framtiden, är det också dessa företag som löper störst risk att misslyckas (Matolcsy & Wyatt 2006). Kopplat till de finansiella riskerna i redovisningen handlar det återigen om risken att tillgångar är fel värderade, fel klassificerade eller fel periodiserade. Vissa tillgångar kan anses vara lättare att värdera och immateriella tillgångar kan ses som tillgångar vilka är svårare att värdera. De är svårare att värdera på grund av de osäkerheter som är förknippade med tillgången.

### **Förändrade redovisningsprinciper**

Även vad gäller kontraktskostnader kan situationen för förändrade redovisningsprinciper vara aktuellt att diskutera. I en artikel av Gore et al (2000) har författarna undersökt hur förändrade redovisningsprinciper för goodwill påverkar redovisare. De menar att det är av stor vikt att hänsyn tas till kontraktskostnader (såsom skuldsättning och bonusprogram) vid framtagandet av redovisningsprinciper. Redovisare påverkas av dessa kostnader och de sätter stor vikt vid hur marknaden tolkar olika redovisningsscenarios som t ex aktivering av immateriella tillgångar jämfört med kostnadsföring. Relaterat till identifiering av immateriella tillgångar skulle detta betyda att högt skuldsatta företag är mer benägna att anamma IFRS 3 tidigt genom att identifiera en större andel immateriella tillgångar.

### **Beroende av företagets lönsamhet**

Relationen mellan företagets avkastning (på eget och totalt kapital) och ledningens incitament att öka företagets resultat har också studerats på många olika sätt inom forskning om redovisningsval. Om företagen är nära att bryta mot de covenant som kreditgivare har stipulerat, antas det att företagen väljer redovisningsmetoder vilka förbättrar deras situation. Att välja redovisningsprincip kan dock vara en omfattande process varför olika redovisningsval inom samma princip blir enklare. DeFond & Jiambalvo (1994) visar att företag vilka är nära att bryta mot covenant väljer resultatförbättrande redovisningsalternativ. Ayres (1986) har visat att tidig implementering av en redovisningsstandard är starkt förknippad med företag som har en låg intjäning men en hög utdelning per aktie. Därför kan resultatutjämnning också likställas med hypotesen för kontraktskostnader. Landry & Callimaci (2003) visar att företag använder beslutet att aktivera FoU för framtida resultatutjämnning. Kreditgivare har som sagt ett beroende av företagens kassaflöden och mindre beroende av avskrivningar. Redovisningsvalen i samband med förvärvskalkylering bör därför inte vara påverkat företagens beroende av kreditgivare. Det kan därför vara viktigt att kontrollera att företagens intjäning inte har påverkat redovisningsvalet.

## Sammanfattning

Om ovan resonemang summeras antas här att företag påverkas av kreditgivare. Detta leder fram till denna undersöknings andra antagande.

*Kontraktskostnader:* I samband med redovisningsval påverkas företagen av kreditgivare. I likhet med Landry & Callimaci (2003) och Shalev (2007) antas att högt belånade företag väljer att identifiera en högre andel immateriella tillgångar i syfte att tillmötesgå kreditgivarnas analyser på bästa sätt. Kreditgivare har bättre möjligheter att beräkna de framtida kassaflödena om de immateriella tillgångarna redovisas utifrån deras egenskaper.

Detta antagande definieras i hypotes 2 enligt följande:

*H2: Företag med en hög extern finansiering redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än företag med låg extern finansiering.*

### **3.7 Att vilja påverka investerare: Informationsasymmetri**

Det tredje perspektivet är baserat på företagens relation till investerare. Detta motiv är drivet av den ojämnheter som finns mellan den informationsmängd som företaget innehar jämfört med den informationsmängd investerare innehar. Det råder så kallad informationsasymmetri. Redovisningsval kan då motiveras av att företagen väljer att redovisa i syfte att öka aktiekurserna. Deras framgång kan då premieras och deras rykte kan påverkas positivt. Det kan också finnas motiv till att företagen vill undvika negativa reaktioner på marknaden i de situationer då de inte uppfyller utlovade budgets och prognoser (García & Young 2009). Även en sådan situation skulle påverka företagets rykte negativt (Levitt 1998).

Genom att påverka börskurser och informationen i de finansiella rapporterna kan olika budskap förmedlas till investerare och därmed sätta företaget i ett bättre läge. Tidigare forskning menar att investerare föredrar att följa företag med höga immateriella tillgångar (Barth et al 2001). Detta skulle i sin tur innebära att företag har en benägenhet att redovisa fler separerbara immateriella tillgångar i balansräkningen. Det skulle vara ett sätt att marknadsföra företaget för investerare. Tidigare forskning visar också på positiva samband mellan företag med höga immateriella tillgångar och aktiekursens utveckling (Kohlbeck & Warfield 2007, Sougiannis & Yaekura 2001, Ritter and Wells 2006).

Syftet med IFRS 3 är att företagen ska lämna en mer detaljerad bild av



företagets immateriella tillgångar genom att de benämns mer specifikt och särskiljs från goodwill. Tvärtom kan man tänka sig att när företaget inte särskiljer immateriella tillgångar från goodwill, undanhåller företaget information till investerarna. Att undanhålla investerare denna information försvårar då investerarens möjlighet att bestämma företagets marknadsvärde.

Företagen motiveras till att förse användarna med information i syfte att attrahera användarna till att följa just deras företags utveckling. Detta motiv drivs av att företagen har en "kostnad för kapital" vilken företagen vill minimera (Trueman 1986). Enligt Wyatt (2005) baserar sig företagens redovisningsval på företagets underliggande kapitalstruktur (t ex teknologisk styrka, rättigheter m m). Redovisade immateriella tillgångar tillför därför information till användarna och särskiljer dessa företag från andra vilka har tillgång till färre immateriella tillgångar. Vidare menar Wyatt (2005) att användarna förväntar sig att företag med mer "säkra" immateriella tillgångar gärna presenterar dessa.

För att studera företagens motiv till att påverka informationen till investerare har i tidigare litteratur olika typer av proxyvariabler används. De proxyvariabler som tidigare forskare använt är bl a företagens storlek, då stora företag normalt har en mycket större informationsomgivning. I studier av Cahan et al (2008) och Mitra & Cready (2005) studeras företagens manipulation av redovisningen mer generellt och de utreder vilka situationer som inbjuder till detta beteende. De finner att ju större graden av investerarskydd och institutionellt ägande är desto lägre grad av manipulation. Mitra & Cready (2005) finner vidare att mindre företag med en ringa informationsomgivning är mer benägna att manipulera redovisningen än vad företag med en mer omfattande informationsomgivning är. I tidigare studier antas stora bolag vara de bolag som har en bredare informationsomgivning än vad de mindre har. Även skuldsättningsgrad kan användas som proxy baserat på att företag med en låg soliditet har ett högre beroende av att attrahera investerare (Trueman 1986).

Ett stort antal studier har dock undersökt relationen mellan företagens incitament och deras ägarstruktur. Att använda ägarkoncentration som proxy är motiverat av att företag med en högre ägarkoncentration anses ha ägare vilka är mer involverade i företaget. Det är högre sannolikhet att bolag med en högre ägarkoncentration har en ägare som är involverad i företagets styrning av verksamheten. Om man vänder på resonemanget och tänker sig att det inte finns någon ägarinvolvering i styrningen av företagen betyder de att de är helt styrda av ledningen. I dessa fall har ledningen möjlighet att driva företaget utan stor involvering från ägarna (Warfield et al. 1995, Fan & Wong 2002). Porta et al.( 1999) och Lee & O'Neill (2003) visar att företagens ägarstruktur påverkar redovisningen genom att jämföra olika länder. Olika länders ägare av landets börsbolag kan skilja sig mycket åt, d v s ägarstrukturen i ett land är inte den

samma som i ett annat land. Smith (1976) undersöker om separerandet av ägande och ledning leder till olika typer av redovisningsval. Han menar att företag som inte har en direkt kontroll av ägarna har större benägenhet att påverka redovisningen genom redovisningsval.

### **Sammanfattning**

Sammanfattas ovan resonemang kan här antas att företagen påverkas av ägarstrukturen. Detta leder fram till denna undersöknings tredje antagande.

*Informationsasymmetri:* I samband med redovisningsval påverkas företagen av ägarna. I likhet med Landry & Callimaci (2003) antas att företag med en hög ägarkoncentration väljer att identifiera en högre andel immateriella tillgångar. Vid en hög ägarkoncentration har ägarna en större insyn i företaget och ledningen har mindre möjlighet att påverka redovisningen. Företag med en låg ägarkoncentration är således mindre benägna att vara transparanta. Dessa företag kan välja en senare implementering av en redovisningsstandard.

Detta antagande definieras i hypotes 3 enligt följande:

*H3: Företag med hög ägarkoncentration identifierar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än företag med en låg ägarkoncentration.*

### **3.8 Att bli påverkad av revisorer och specialister: Kompetens**

Att upprätta en förvärvskalkyl enligt IFRS 3 kan anses vara en komplex process. I samband med att IFRS 3 implementerades började företagen i stor utsträckning använda experter vilka fick i uppdrag att upprätta kalkylen baserat på olika källor. Förvärvskalkylen var inte längre en enkel matematisk sammanställning vilken visade skillnaden mellan köpeskillingen och det förvärvade bokförda egna kapitalet, en skillnad som benämndes goodwill. Detta gjorde också att revisorer fick rikta mer intresse i sin revision av förvärvskalkylen då den blev föremål för granskning. Ett företag kanske bara upprättar en eller ett mycket fåtal förvärvskalkyler. Det är en redovisningsprocess som är unik för företaget då förvärv normalt inte är något som genomförs på löpande band. Detta gör att kompetensen hos företagen många gånger är låg och förvärvskalkylen blir istället ett alster som specialister/konsulter tar fram och revisorer godkänner.

## Specialister som agent

Det finns många likheter med redovisningsprocessen och revisionsprocessen. Även här uppstår en principal – agent situation (Watts & Zimmerman 1986). Konsulten eller revisorn är en agent som arbetar på uppdrag av företaget respektive ägarna. Om man ser agentteorin i perspektiv av beteendeteorins antagande om sociala grupper som försöker ingå i en verksamhet måste vi begränsa antagandet om opportunistiskt beteende. Detta beror på att den enskilde individen måste göra sitt bästa för att bli accepterad av sin sociala grupp. Om till exempel en agent vill behålla sitt jobb måste han eller hon inte bara upprätthålla goda relationer till principalen utan också till medarbetarna. I det strategiska spelet är det viktigt att han eller hon anpassar sig till omgivningen och inte tänker på sitt eget intresse. Vissa yrkesgrupper som läkare, advokater eller revisorer vill inte bli etiskt övervakad. De vill inte att hela deras yrkesgrupp ska få dåligt rykte på grund av några som inte sköter sig bra. Därför har de själva skapat en rutin som ska se till att allting ska följa vissa minimikrav (Nygaard & Bengtsson 2002)

Dessa normer driver på en förändring vilken medför att en professionell standard uppnås. Normer gör att yrkesutövarna anammar tekniker vilka anses vara de senaste och mest effektiva. Yrkesutövarna har genomgått samma högskoleutbildning och deltar i gemensamma yrkesmässiga nätverk inom vilka idéer föds och diskuteras. Högskolor, konsultbolag och andra utbildningsinstitut utvecklar dessa normer. Personer som genomgår samma utbildning och ingår i samma nätverk antar gemensamma värderingar vilka implementeras i de organisationer de arbetar i (Maingot 2006).

Personer med samma utbildning kommer att tillhöra samma yrkesgrupper. I en sådan grupp har man lärt sig ungefär samma saker. De lär sig vad som är problem, vad som inte är ett problem och hur problem ska hanteras. Särskilt om utbildningen har varit lång har personerna lärt sig att tänka på ungefär samma sätt. De har också hunnit lära sig att uppträda på likartat sätt, uttrycka sig, till och med klä sig ungefär lika. Vissa yrkesgrupper blir tydligt urskiljbara genom att staten utfärdar särskilda intyg till yrkesutövarna. Dessa professionella grupper i organisationens omgivning propagerar för att deras intressen ska drivas igenom. För en enskild yrkesutövare är det en fördel om de organisationer där de kan tänkas arbeta liknar varandra (DiMaggio & Powell 1983).

Yrkesgruppen kan definieras som en grupp vilka innehar likartade kunskaper i samband med leveranser till kunder. Ett yrke är också självreglerande genom enskilda koder och karakteriseras av att utgöra en roll baserat på en samhällsenlig moral. Dessa koder kräver att medlemmarna behåller en hög standard, som lagen kräver, vid utförandet och de hjälper till att göra dessa

yrkesmässiga normer synliga. Koderna utgör ett slags verktyg för allmänheten och kunderna så att de kan säkerställa att medlemmarna är kompetenta, har integritet samt behåller och uppnår en hög standard. Förutom att övertyga externa intressenter om yrkesutövarnas integritet, spelar dessa koder en viktig roll att tvinga medlemmarna att ifrågasätta sitt värde (Kshetri 2007).

Specialister (externa experter, intern kompetens eller revisorer) kan därför ses som en gemensam grupp påverka redovisningens utformning.

### **Specialistens motiv**

Det går därför att se denna yrkesgrupp som en enhet med opportunistiskt beteende. Även konsulten eller revisorn har motiv vilka troligen skiljer sig åt från företagets motiv (Abongwa 2005). Revisorns motiv baserar sig istället på frågor kring risk och oberoende. Revisorns benägenhet att ta stora risker bör vara liten då revisorn har lite att vinna på det. Revisorns oberoende från företaget, styrelse och ägare är av stor betydelse. Även om ett nära samarbete med styrelsen eftersträvas är revisorns oberoende en sak som revisorn skyddar. Ett skadat oberoende och riskfyllda projekt kan påverka revisorns framgång med att vinna nya kunder och därmed nytt förtroende på marknaden.

Specialistens uppgift är inte att visa för omgivningen att denna är med och driver ett framgångsrikt företag. Specialisten gläds istället över att redovisningsfrågorna kring förvärvskalkylering är komplexa och att de bygger på komplicerade matematiska beräkningar baserade på en mängd olika källor. Specialisten ser sig fylla en viktig roll i redovisningsprocessen och har därför möjlighet att fakturera höga arvoden. När företaget anlitar specialister vid upprättandet av en förvärvskalkyl förutsätts nästan att någon typ av immateriella tillgångar bör kunna gå att identifiera. På något sätt förväntas det att en specialist, vilken lägger ner ett antal dyra timmar på förvärvskalkylen, kan identifiera och värdera immateriella tillgångar separerade från goodwill. Det kan vara svårt att tänka sig att förvärvskalkylen bara består av en subtraktion mellan köpeskilling och det förvärvade bokförda egna kapitalet. Vad var det då för mening med att anlita en specialist? Specialistens motiv skulle därför kunna tänkas vara att hitta en stor andel immateriella tillgångar.

Även den interna kompetensen hos företaget är en viktig del i samband med redovisningsval. I dessa situationer uppstår en relation mellan en principal och en agent där företagsledningen utgör principalen och redovisningsansvariga representerar agenten. Återigen får man fråga sig vilka motiv de redovisningsansvariga har. Denna situation bör vara mycket lik den situation som uppstår vid anlitan av specialister. Den redovisningsansvarige kan även representera en typ av specialist som lever mycket långt åtskilt från företagets

framgångsfaktorer. Dock är detta något som är karaktäristiskt för stora företag. Stora företag har fler hierarkier mellan företagsledning och redovisare. Redovisningsavdelningen innefattar också fler människor vilket gör att redovisarna är mer specialiserade inom vissa områden.

## **Tidigare studier**

I tidigare studier har det noterats att företagens redovisningsval låter sig påverkas av andras preferenser. Om företaget inte har en stark uppfattning om hur de vill att redovisningen ska se ut är det viljor från andra medverkande i redovisningsprocessen som blir viktiga i beslutsprocessen (Trombley 1989). Om olika revisorer förespråkar olika implementeringsstrategier för deras klienter, kan olikheter i redovisningsvalen observeras. Trombley (1989) visar att de företag som är tidiga med att implementera nyheter är företag vilka har valt en revisionsbyrå som förespråkar en explicit standard. Det är svårt att tolka eller förklara på vilket sätt revisorers åsikter har en inverkan på företagens redovisningsval. Men visst belägg finns för att revisorerna har en inverkan på företagens beslut i samband med redovisningsval.

Godfrey & Hamilton (2005) har testat om företagens redovisning av FoU har ett samband med vilka revisorer företaget har valt. Ett positivt samband kan identifieras mellan företagets fokus på FoU och deras val av specifika revisorer. Denna studie bekräftar och tillför kunskap till tidigare studier vilka visat att det finns ett samband mellan val av revisorer och antaganden om ett potentiellt opportunistiskt agerande vilket har överförts från företaget. Jamal & Tan (2010) menar vidare att revisorerna har betydelse när företagen tillämpar principbaserade regler. De visar i sin studie att principbaserade redovisningsregler höjer kvaliteten i redovisningen jämfört med regelbaserade redovisningsregler men att detta förutsätter att företagets revisorer har ett principbaserat "mind set". Även Stokes & Webster (2009) stödjer denna slutsats. De visar i sin studie att goodwillnedskrivningar reflekterar de underliggande ekonomiska händelserna bättre i de fall företagen har valt en Big4 revisor. Slutsatsen av detta är att IFRS fungerar bättre när kvaliteten på revisionen är hög. I denna studie har Big4 likställts med hög kvalitet i revisionen.

I denna avhandling har även tagits in det perspektiv att företagen inte bara påverkas av specialisters preferenser. En viktig förutsättning är dock att väsentlighet påverkar processen. Om företaget har gjort ett väsentligt förvärv som påverkar koncernredovisningen med betydande belopp kan tänkas att företaget lägger mer kraft och resurser på framtagandet av förvärvskalkylen. Experter och specialister involveras i högre grad vid framtagandet av en väsentlig kalkyl än i de fall kalkylen har en mindre påverkan på koncernens resultat och ställning.

## Sammanfattning

Summers ovan resonemang kan här antas att företagen påverkas av specialisters involvering. Detta leder fram till denna undersöknings fjärde antagande.

*Kompetens:* Företag låter sig påverkas av professionella yrkesgrupper i samband med redovisningsval. Om ett företag genomför ett stort och väsentligt förvärv kan det antas att företaget upprättar förvärvskalkylen med hjälp av experter inom eller utom företaget. Stora förvärv vilka involverar fler specialister implementerar snabbare en ny standard än andra företag vilket gör att dessa förvärv genererar fler immateriella tillgångar än icke materiella förvärv.

Detta antagande definieras i hypotes 4 enligt följande:

*H4: Förvärv vilka har en hög köpeskilling i relation till förvärvarens totala tillgångar eller omsättning identifierar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill jämfört med andra förvärv.*

## 4 Metod för undersökning av redovisningsval

---

### 4.1 Modeller

I denna studie har den övergripande frågeställningen brutits ned genom att identifiera ett antal motiv vilka kan påverka företagens redovisningsval i samband med identifiering av immateriella tillgångar. Motiven är framtagna utifrån tidigare forskning, empiriska scenarios och logiskt resonemang.

Ett omfattande forskningsområde inom redovisningsval ("accounting choices") använder sig av statistiska modeller för att identifiera samband mellan olika företeelser (Fields et al 2001). Frågeställningen i detta arbete är applicerbar på denna typ av studier då den söker ett samband mellan olika variabler. De fyra hypoteserna utgår från frågeställningen om vilka faktorer som påverkar identifieringen av immateriella tillgångar. Identifierade immateriella tillgångar kommer därför att vara den variabel som är beroende, dvs att denna variabel antas vara påverkad av något.

Att undersöka hur en variabel påverkas av andra variabler går att göra genom att använda regressionsanalyser. Ett annat sätt är att göra jämförelser mellan olika grupper.

#### Regressionsanalys och kvotdata

Regressionsanalysen är en användbar metod för att bestämma sambandet mellan undersökningsvariabler och en eller flera förklarande variabler i det fall variabel går att kvantifiera i kvotdata. Kvotdata kännetecknas av en absolut nollpunkt och alla fyra räknetsätten är tolkningsbara resultat. Sambanden är i regel mycket komplicerade och innefattar ett stort antal samverkande faktorer. Ett sätt att förenkla analysen är att arbeta med två variabler i taget i syfte att hitta linjära samband. Multipel regression är en utveckling av den enkla regressionen och innehåller flera oberoende variabler. Som ovan diskuterats är omständigheterna ofta sådana att de inte kan förklaras eller förstås utifrån en oberoende variabel. Den multipla regressionen kan vara bättre på att visa sambanden mellan variabler. Att använda mer än en oberoende variabel gör att ett säkrare orsakssamband kan uppnås (Meyers et al 2006, Thomson 1991).

I detta arbete har både enkla och multipla regressioner används för att undersöka samband. Den multipla regressionen som används i denna studie är uppbyggd enligt nedan formel.  $Y$  motsvaras av den beroende variabeln, och  $X$  av den oberoende variabeln.

$$Y = a + \beta_1 X + \beta_2 X + \beta_3 X + \beta_4 X + \beta_5 X + \varepsilon$$

$a$  = regressionens intercept

$\beta$  = regressionens koefficient

$\varepsilon$  = fel

I Landry & Callimaci (2003) studie användes en regressionsmodell med 10 oberoende variabler vilka testades mot aktivering av FoU. I detta arbete har i likhet med Landry & Callimaci (2003) ett flertal oberoende variabler testats mot andelen identifierade immateriella tillgångar. Dessa variabler definieras i de följande avsnitten.

### **Jämförelse av grupper och nominaldata**

Ett annat sätt att hitta samband mellan förvärvskalkylens uppbyggnad och faktorer som påverkar är att arbeta med variabler indelade i delgrupper. Delgruppernas medelvärden jämförs och det går att statistiskt konstatera om det finns en skillnad mellan två grupper eller inte. I denna avhandling har kvotdata indelats i grupper t ex har företagen indelats i stora och små baserat på deras omsättning. Vidare har även data utifrån bransch och revisionsbyrå använts. Data delas in i grupper vilka tilldelas ett nummer, t ex grupp ett och grupp två. Detta är en kodning och indelningen i koder medför inte att värdena kan jämföras storleksmässigt. Dessa tester har genomförts med hjälp av Mann-Whitneys test och med Kruskal-Wallis test.

Mann-Whitneys test är ett icke parametriskt test som beräknar hur stark korrelationen är mellan två grupper av rangordnad data. Till skillnad från parametriska test kräver Mann-Whitneys test inte att observationerna är normalfördelade utan endast att de går att rangordna. Testet används vid undersökning av endast en klass och nollhypotesen innebär att det inte finns någon skillnad mellan hur de båda populationerna är fördelade. Mothypotesen innebär att det är större sannolikhet att finna högre värden från en av populationerna. Observationer i de båda urvalen rangordnas efter storlek från största till den minsta. Om två observationer har samma värde får båda medelvärdet av de rangtal de hade fått om de gått att skilja dem åt. Vidare beräknas rangsumman av de båda populationerna som summan av varje enskild observations totala ranking i vardera population.



En Kruskal-Wallis test är också ett icke parametriskt test som analyserar variansen av en faktor med hjälp av att rangordna observationerna. Testet gör inga antaganden beträffande populationens fördelning men kräver att två eller flera populationer undersöks. Nollhypotesen innebär att de olika populationerna är identiska. För att rangordna observationerna ges den med högst värde nummer 1 och därefter stiger rankingen ju lägre värde observationen har. För varje population eller grupp summeras antalet observationer och det sammanlagda rankingvärdet (Thomson 1991).

I denna undersökning har både Mann-Whitneys och Kruskal-Wallis test används. Detta beroende på hur många grupper om har testats. Alla test har genomförts med en signifikansnivå på 5%. För att förkasta nollhypotesen krävs att signifikansnivån understiger 0,05.

## 4.2 *Beroende variabel*

Undersökningen avser att mäta hur företagen väljer att identifiera immateriella tillgångar. Som beroende variabel definieras därför andelen identifierade immateriella tillgångar i relation till goodwill. Den beroende variabeln beräknas enligt nedan.

**Tabell 4.2.1: Beräkning av beroende variabel (val)**

	MSEK
Köpeskilling inklusive förvärvskostnader	1.000
Förvärvat eget kapital exklusive goodwill	-200
Identifierat övervärde i immateriella tillgångar (Värdet är netto efter skatt)	-200
Identifierat övervärde/undervärde i tillgångar och skulder som inte klassificeras som immateriella. Värdet är netto efter skatt.	-100
Goodwill	-500

Den beroende variabeln definieras enligt nedan.

**Tabell 4.2.2: Definition av beroende variabel (val)**

Variabel (Förkortning)	Variabel	Definition
ImTi	Andel immateriell tillgång	”Identifierat övervärde i immateriella tillgångar” delat med ” identifierat övervärde i immateriella tillgångar + goodwill”

Ett exempel: Om ovan exempel sätts in i divisionen blir den beroende variabeln 29% (200/700). Det innebär att av det totala övervärdet i immateriella tillgångar avser 29% identifierbara tillgångar och 71% har benämnts som goodwill.

### 4.3 *Oberoende variabler*

Baserat på tidigare studier, befintliga teorier och logiskt resonemang har 4 hypoteser formulerats. Hypoteserna är samlade under fyra teoretiska angreppssätt. Det första angreppssättet utgår från att företagens redovisningsval motiveras av allmänhetens förväntan på den finansiella rapporteringen. Det andra angreppssättet utgår från att företagen motiveras av att leva upp till kreditgivarnas förväntningar och det tredje perspektivet är vänt mot att företagen motiveras av investerarnas förväntningar. I det fjärde angreppssättet har även revisorer och specialisters motiv medtagits.

För att testa dessa antaganden har proxyvariabler identifierats för samtliga frågeställningar. Undersökningarna genomförda av Landry & Callimaci (2003), Bergley & Feltham (1998), Ong & Hussey (2004), Grinyer, Russell & Walker (1991), Hall (1993), Henning and Shaw (2003), Müller (1999) Gore, Taib & Taylor (2000), Wong & Wong (2001) har använt proxyvariabler vilka kan representera motiv vid redovisning av immateriella tillgångar. Uppgifterna har hämtats främst från företagets årsredovisningar. I denna undersökning kommer en eller flera proxyvariabler att användas. Dessa utgör då den oberoende variabeln i modellerna, d.v.s att de anses vara en variabel som kan likställas med ett motiv vilket tidigare motiverats i kapitel 2. Varje primär proxyvariabel har även kompletterats med andra eventuella variabler vilka kan påverka resultatet i undersökningen. I följande avsnitt definieras de oberoende variablerna utifrån de fyra angreppssätten.

## Oberoende variabler för politiska kostnader

I likhet med Landry & Callimaci (2003), Mandé et al. (2000), Inoue och Thomas (1996) och Daley and Vigeand (1983) har i denna undersökning företagets storlek använts som proxyvariabel för politiska kostnader. Företagets storlek kan definieras på många olika sätt. Vanligt är att använda företagets omsättning eller totala tillgångar. Andra sätt att definiera storlek kan vara eget kapital eller antal anställda. Som exempel kan ges ett företag som handlar med t ex spannmål, där varje affär omfattar stora kvantiteter men ger små vinstmarginaler. Detta företag kan ha en mycket hög omsättning men en liten personalstyrka och en begränsad organisation. Ett tjänsteföretag där endast varje arbetad timma kan generera en intäkt är ett exempel på ett företag med låg omsättning men en stor personalstyrka och organisation (Fields et al 2001). I denna undersökning har företag med högt värde på totala tillgångar definierats som stora företag. OMX har använt totalt börsvärde för att dela in bolagen i larg, Mid och Small Cap. I syfte att identifiera de bolag som är noterade på Large Cap har därför totala tillgångar används som vägledande. De bolag som har totala tillgångar överstigande 10.000 mkr har visas sig i stort överensstämma med de bolag som är noterade på Large CAP. Dessa företag har i detta arbete klassificerats som stora företag. Totala tillgångar anses även vara en mer stabil variabel och relaterar bättre till redovisningsvalet vid förvärvskalkylering. Vid förvärvstidpunkten påverkas endast balansräkningens sammansättning. I syfte att stärka resultaten har ytterligare variabler testats. Som ytterligare variabler har företagets omsättning och företagets egna kapital använts.

Vidare har resultatet av testerna för hypotes 1 säkerställts genom att ta hänsyn till företagets branschtillhörigheter. Genom branschklassificeringen har det varit möjligt att göra en genomgång av resultatet i sambandsanalysen i syfte att säkerställa att det inte är bransch utan totala tillgångar som styr den beroende variabeln (Fields et al 2001). Som bransch har valts att använda OMX-börsens klassificering av branscher. I denna klassificering indelas bolagen i tio olika grupper. Dessa är energi, material, industrivaror & tjänster, sällanköpsvaror & tjänster, dagligvaror, hälsovård, finans & fastighet, informationsteknik, telekomoperatörer och kraftförsörjning.

Branschindelning kan göras på många olika sätt och det finns ett stort antal indelningar som är mer eller mindre etablerade. En vanlig indelning i Sverige är SECs SNI – koder. SNI betyder Svensk Näringsgrensindelning och bygger på EU:s standard, NACE Rev.2. SNI är primärt en aktivitetsindelning. Produktionsenheter (som företag eller arbetsställen) klassificeras efter den aktivitet som bedrivs. Ett företag/arbetsställe kan ha flera aktiviteter (SNI-koder). De nya SNI 2007 koderna infördes i SCB:s företagsdatabas vid årsskiftet

2007/2008 och används vid all näringsgrenskodning i databasen från 2008 (av Skattemyndigheten från 2007-12-10).

Börsens branschindelning tar istället hänsyn till den marknad bolaget agerar på och vilken kundkategori som försäljningen riktar sig till. Denna undersökning omfattar bolag noterade på OMX börsen vilka är klassificerade enligt detta börsindex. De företag som omfattas av undersökningen har aktier noterade där och antas därför mest applicerbart att använda den branschindelning som OMX börsen har valt. I bilaga 3 redovisas OMX branschgruppsindelning.

Ett annat sätt att göra en jämförelse mellan branscher är att indela dem i hög- respektive lågteknologiska branscher. Tidigare studier (Godfrey & Jones 1999, Ong & Hussey, 2004, Barth et al 2005) har använt denna indelning i branscher. Ursprungliga branschindelningen har delats upp i två grupper. Branschgrupperna information, telecom och hälsovård har klassificerats som högteknologiska branscher. Dagligvaror, industri, material, sällanköp och finans har klassificerats som lågteknologiska.

### ***Definition av variabler***

De oberoende variablerna samt kontrollvariablerna definieras enligt följande.

**Tabell 4.3.1: Definition av variabler politiska kostnader**

<b>Variabel</b> (Förkortning)	<b>Variabel</b>	<b>Definition</b>
Oms =	Omsättning	Omsättningen i den förvärvande koncernen det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
ToTi =	Totala tillgångar	Totala tillgångar i den förvärvande koncernen enligt fastställd balansräkning det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
EgKa =	Eget kapital	Eget kapital inklusive minoritetsintresse i den förvärvande koncernen enligt fastställd balansräkning det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
Bra =	Bransch	OMX branschgruppsindelning.

Variablerna har indelats i grupper baserat på om de är stora eller små företag. Grupperna har analyserats med hjälp av en Mann-Whitneys test och en Kruskal-Wallis test. Variablerna Oms har även testats med hjälp av en dummyvariabel. Formeln för regressionerna ser ut enligt följande:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Oms} + \beta_2 \text{duOms} + \varepsilon \quad (1)$$

## Oberoende variabler för kontraktskostnader

Hypotes 2 stipulerar att företag med en hög extern finansiering visar upp fler immateriella tillgångar än företag med låg extern finansiering. I likhet med Daley & Vigerland (1983), Haw et al (1991), Chase & Coffman (1994), Chung et al (1993), Sweeney (1994), DeAngelo et al (1994), DeFond & Jambalov (1994), Landry & Callimaci (2003) och många fler har i denna undersökning skuldsättningsgrad används som oberoende variabel och är därmed proxyvariabel för kontraktskostnader. Undersökningen avser att svara på frågan om företag med hög skuldsättningsgrad (låg soliditet) identifierar en större andel immateriella tillgångar än företag med låg skuldsättningsgrad (hög soliditet). Testen verifieras vidare av proxyvariabler för hur företagens lönsamhet påverkar redovisningsvalen. Hypotesen testas genom att undersöka sambandet mellan företagens räntabilitet och identifieringen av immateriella tillgångar. För att undersöka detta utgår testen från att företag med låg räntabilitet på eget kapital identifierar en större andel immateriella tillgångar än företag med hög räntabilitet på eget kapital. Vidare utgår testet från att företag med låg räntabilitet på totalt kapital identifierar en större andel immateriella tillgångar än företag med hög räntabilitet på totalt kapital.

### Definition av variabler

De oberoende variablerna definieras enligt följande:

**Tabell 4.3.2: Definition av variabler kontraktskostnader**

Variabel (Förkortning)	Variabel	Definition
Sol =	Soliditet	Eget kapital/totala tillgångar i den förvärvande koncernen det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
Re =	Räntabilitet på eget kapital	Resultat efter finansnetto/eget kapital i den förvärvande koncernen det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
Rt =	Räntabilitet på totalt kapital	(Resultat efter finansnetto + finansiella kostnader)/totala tillgångar i den förvärvande koncernen det räkenskapsår förvärvet genomfördes.

För att undersöka sambandet har en multipel regressionsanalys används. Formeln för regressionerna ser ut enligt följande:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Sol} + \varepsilon \quad (2)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_2 \text{Re} + \varepsilon \quad (3)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_3 \text{Rt} + \varepsilon \quad (4)$$

### Oberoende variabler för informationsasymmetri

Hypotes 3 har formulerats som att företag med en hög ägarkoncentration definierar en större andel immateriella tillgångar jämfört med företag med en låg ägarkoncentration. Landry & Callimaci (2003) vilka i sin tur utgår från Smith (1976) har definierat en hög ägarkoncentration (d.v.s. ägarledda företag) som de företag där en individuell aktieägare innehar mer än 10% av rösterna. Dhaliwal, Salamon & Smith (1982) klassificerar ägarkoncentration antingen om en part äger 10% eller mer av rösterna och utövar aktiv kontroll, eller om en part äger 20% eller mer av rösterna. En annan definition de använder är att företag där ingen enskild part äger mer än 5% anses inte ha en hög ägarkoncentration. Banning (1999) har använt kriteriet 5% för att urskilja ägarledda företag. Klassen (1997) har använt en definition där de fem största ägarna har relaterats i storlek med övriga ägare. På detta sätt klassificeras inte företagen som antingen ägarstyrda eller tjänstemannastyrda utan istället erhålls en skala på stor respektive lite ägarkoncentration. Definitionen av Klassen (1997) är lämplig att använda om undersökningen ska genomföras med en regressionsanalys då populationen läggs in i en skala snarare än grupper. I denna undersökning har därför Klassens (1997) definition använts.

#### Definition av variabler

Den oberoende variabeln definieras enligt följande:

**Tabell 4.3.3: Definition av variabler informationsasymmetri**

Variabel (Förkortning)	Variabel	Definition
Äg =	Ägarstruktur	Röstandel för de fem största ägare/total röstandel.

För att undersöka sambandet har en enkel regressionsanalys använts. Formeln för regressionen ser ut enligt följande:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Äg} + \varepsilon \quad (5)$$

## Oberoende variabler för kompetens

För att testa om förvärvskalkylen är påverkad av specialister vilka är involverade i redovisningsprocessen har en test gjorts baserat på förvärvens storlek. Med storlek menas här att det förvärvande företagens omsättning eller totala tillgångar motsvarar en stor andel av köpeskillingen.

De oberoende variablerna definieras enligt följande:

**Tabell 4.3.4: Definition av variabler specialisters påverkan**

Variabel (Förkortning)	Variabel	Formel
PrTi =	Totala tillgångar jämfört med köpeskillning	Köpeskillingen/totala tillgångar i den förvärvande koncernen
PrOm =	Omsättning jämfört med köpeskillingen	Köpeskillingen/omsättningen i den förvärvande koncernen

För att undersöka sambandet har en enkel regressionsanalys använts. Formeln för regressionen ser ut enligt följande:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{PrTi} + \varepsilon \quad (6)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_2 \text{PrOm} + \varepsilon \quad (7)$$

## Bekräftande variabel - Revisionsbyrå

För att kontrollera resultatet i testen har även företagens revisionsbyrå använts som proxyvariabel. Testen är utförd med en Kruskal Wallistest där revisionsbyråerna har indelats i grupper. Det finns idag fyra stora globala revisionsbyråer i världen. Dessutom finns det ett stort antal mindre lokala revisionsbyråer. De globala revisionsbyråerna har i denna undersökning klassificerats enligt följande; Ernst & Young, KPMG, Deloitte, PWC. De lokala revisionsbyråerna har klassificerats som "Övriga".

## Förändring över tiden

Samtliga antaganden har även undersökts separat över tiden. Vid tidpunkten för undersökningens genomförande finns tre års historik tillgänglig i form av räkenskapsåren 2005, 2006 och 2007. Första året, 2005, hade företagen mycket liten möjlighet att hämta vägledning vid tolkning av redovisningsstandarden från andra företag. Detta var dock inte fallet 2006. Då hämtades vägledning från alla

de årsredovisningar som var upprättade utan påverkan av andra årsredovisningar. Sista året, 2007, har vägledning kunnat hämtas från årsredovisningar vilka var tolkade utifrån tidigare årsredovisningar. Det kan antas att det successivt under de tre valda åren utvecklats en praxis varför den valda perioden bedöms vara adekvat för undersökningsfrågan.

## **4.4      *Studiens kvalitet***

Statistiken visar på samband men orsaken till sambanden måste underbyggas eller verifierats. För att uppnå svar på forskningsfrågan är det därför viktigt att metoden är uppbyggd genom ett kritiskt förhållningssätt till de samband som framkommer (Djurfeldt et al 2003). För att denna studie ska bli vetenskaplig krävs ett systematiskt förhållningssätt orsakssambandet. Orsakssambandet måste även vara underbyggt av tidigare forskningsresultat och befintliga teorier.

### **Orsakssamband**

Det begrepp som här är centralt är det så kallade orsakssambandet vilket bedöms vara en av de viktigaste begreppen att relatera till i denna avhandlings metodanalys. Frågan är om det finns ett orsakssamband mellan den beroende variabeln och de oberoende variabler som undersökningen omfattar. Att konstatera att två variabler relaterar till varandra är ofta den enkla frågan. Att utöka slutsatsen med att den ena variabeln är den som påverkar den andra är mycket svårare. Den omgivning som omger oss består sällan av två enkla variabler. Istället är det ett stort antal olika variabler som samspelar. I studien fokuseras dock endast på ett fåtal variabler och utifrån observerade samband tolka om det finns ett orsakssamband eller inte. Orsakssambanden i denna avhandling baserar sig dels på tidigare forskning och till viss del logiskt resonemang. Vid framtagande av hypoteser har den antagna hypotesen baserat sig på studier som tidigare har undersökt samma fenomen och visat på ett orsakssamband. Avgörande för att identifiera orsakssamband är att de proxyvariabler som används är verifierade i tidigare studier som adekvata.

### **Risker med proxyvariabler**

Proxyvariabeln spelar en stor roll för slutsatserna i undersökningen. Proxyvariabeln utgör en approximation för det motiv som studeras. T ex används storleken som proxyvariabel för politiska kostnader. Detta är sedan lång tid inom forskningen en vedertagen proxy för politiska kostnader. Det råder inga tvivel om att storleken har betydelse. Så gott som alla verkar vara överens om det. Den stora frågan är dock varför storleken har betydelse? Det är den samlade



forskarkåren mindre överens om och någon total enhetlig slutsats framgår inte från den historiska forskningen (Fields et al 2001). Vid framtagande av analys och slutsatser är därför ett kritiskt förhållningssätt till proxyvariabler av stor vikt. Att arbeta med flera motiv kan också vara ett viktigt inslag i syfte att minimera felaktigheter i antaganden.

### **Interaktion mellan olika motiv**

Vid undersökning av motiv är det tre svårigheter som måste tas hänsyn till vid formulering av hypotes, statistisk bearbetning och vid analys. Dels kan motiven vara många och därmed påverka, dels är det inte bara ett redovisningsområde som påverkar redovisningsvalet. Slutligen kan också den använda proxyvariabeln vara felaktig genom att den inte är relaterad till motivet.

Sammantaget har ett flertal olika motiv identifierats och studerats vilka förklarar förekomsten av redovisningsval. Dels förutsätts företagen vilja tillfredsställa investerare och kreditgivare genom att visa ett resultat och en ställning som är förväntad och överenskommen, dels förutsätts att företagen vill tillgodose allmänheten genom att leva upp till ett samhällsansvar etc (Fields et al 2001, Stolowy & Breton 2004, se även för referenser under avsnitt 4).

Genomgång av motiven visar på många motstridiga motiv. Det är svårt att se hur dessa hänger ihop och påverkar varandra m m. Vissa motiv förutsätter att företagen vill visa mycket goodwill/lite goodwill/höga resultat/låga resultat. T ex kan politiska kostnader göra att företaget vill visa låga resultat men kraven på covenant gör att företaget motiveras till att ta fram höga vinster. Vilket motiv är då ledande? Många studier som har gjorts fokuserar på ett eller kanske två motiv vilket kan ses om en svaghet. Även om undersökningarna innehåller ett flertal motiv undersöks motiven många gånger separat en för en. Beatty & Weber (2006) har i sin undersökning sammanvägt ett flertal motiv så som t ex skuld kontrakt, motiv till att påverka marknadsvärdet och påverkan från lagar och regler. Trots utvecklingen av metoder kvarstår en problematik med att hitta de rätta orsakssambanden. Motiven är många, komplexa och det kan vara svårt att fånga alla hårfina nyanser av motiv i en linjär modell (Bens 2006). För att undkomma detta måste metod och analys utvecklas så att hänsyn tas till flertal motiv och även motstridiga motiv. I en kvantitativ statistisk underökning är det inte möjligt att förstå och förklara hur företaget tänker och vilka motiv som är ledande vid framtagandet av den finansiella rapporten. Det är därför av vikt att ta hänsyn till de multipla motiven i samband med analysen av resultaten.

## **Flera olika redovisningsval**

Ett annat problem är att de tidigare genomförda undersökningarna vanligen bara undersöker en redovisningsfråga, t ex som i denna avhandling förvärvskalkylering. I syfte att förstå och förklara ett redovisningsval är det viktigt att titta på den totala finansiella rapporten och alla de olika redovisningsval som kan ha kommit att påverka dess utseende. Redovisaren ställs inför en komplex situation där för- och nackdelar inom alla redovisningsområden måste sammanvägas. Kanske att den totala situationen består i att ge och ta i syfte att nå den totala bilden. Vissa forskningsrapporter försöker undkomma problemet genom att fokusera på t ex totala bedömningsposter i rapporten, se t ex DeAngelo (1986), Perry & Williams (1994), Erickson & Wang (1999). Hur påverkas då slutsatserna i denna studie som endast har valt ett redovisningsområde eller snarare ett redovisningsval. Ett sätt att stärka de forskningsresultat som framkommer är att få stöd från andra undersökningar. Genom att jämföra forskningsresultaten med andra undersökningar vilka har arbetat med samma proxyvariabler men med andra redovisningsfrågor, kan slutsatserna underbyggas bättre. Det är en viktig del i denna avhandling att hämta stöd i resultatet från tidigare studier vilka använt samma proxyvariabel.

## **Generaliserbarhet**

Ett mätinstrument som vid upprepade mätningar av vissa variabler ger samma mätresultat har en hög reliabilitet. I denna undersökning skulle det innebära att om andra företag väljs för analysen skulle denna nya undersökning ge samma resultat.

Att dra generella slutsatser avseende förvärv vilka inte är med i undersökningen ställer krav på urvalsmetod. Undersökningen i denna avhandling omfattar förvärv genomförda av svenska börsbolag under perioden 2005 - 2007. Genom att göra ett stort antal observationer och ta med samtliga bolag bedöms att denna studie kan beskriva och förklara ett redovisningsmönster vilket inte enbart är applicerbart för de utvalda företagen.

## **Alternativa metoder**

Andra tänkbara metoder i syfte att undersöka frågan skulle kunna vara att inhämta data genom en enkät. Enkäten skulle då innehålla frågor vilka identifierar motiv och hur företaget har handlat. En ytterligare metod vore att välja ut ett antal fall och studera dessa mer ingående. Genom intervjuer och studerande av olika fall skulle data kunna inhämtas. Styrkan i dessa metoder skulle vara att orsakssambandet blir säkrare och möjlighet skulle finnas att

kunna arbeta med fler motiv, fler redovisningsfrågor och se hur de samspelar. Detta förutsätter dock att individerna har stor kunskap om sitt handlande. Den stora svagheten kan vara huruvida dessa metoder kan komma åt den ärliga kärnan hos ett företag. Vid en enkät skulle det vara svårt att säkerställa att det är rätt respondenter i företaget som svarar på frågorna samt att de är uppriktiga i svaren. Uppriktigheten är också något som kan vara en svaghet i intervjusituationen. Att göra redovisningsval genom att påverka resultat och ställning genom bedömningar i ett börsnoterat bolag kan vara ett känsligt ämne. Därmed också svårt att komma åt ärliga svar. Dessa metoder kräver därför ett noga underbyggt orsakssamband. Genom att studera specifika fall kan också problematik med generaliserbarhet uppstå. De valda fallen är inte alltid representativa för den totala populationen.

En stor styrka vore dock att komplettera den statistiska undersökningen med enkätfrågor eller intervjuer. Denna avhandling omfattar inte denna komplettering utan har lämnat det som förslag till vidare forskning.



## 5 Identifiering av incitament i samband med förvärvskalkylering

### 5.1 Beskrivning av populationen

Totalt har 326 företag registrerats vilka har genomfört förvärv under perioden 2005 – 2007. Nedan redogörs för totala observationer för samtliga variabler. I den första raden presenteras den beroende variabeln, andelen immateriella tillgångar. Övriga variabler motsvaras av de oberoende variablerna.

**Tabell 5.1.1: Beskrivande data för beroende och oberoende variabler (val)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<i>Beroende</i>					
ImTi	326	,00	1,00	,25	30
<i>Oberoende</i>					
Re	326	-2,18	3,68	,17	,33
Rt	326	-,66	,30	,08	,10
Sol	326	,03	,94	,45	,18
PrTi	326	,00	,72	,10	,13
PrOm	326	,00	6,83	,15	,44
ToTi	326	42 459	321 647 000	20 341 924,29	4,863E7
Oms	326	13 200	258 835 000	17 513 876,00	3,731E7
EgKa	326	14 516	134 112 000	8 763 250,79	2,391E7
Äg	315	,21	,93	,55	,18

### 5.2 Stora företag inom olika branscher i relation till immateriella tillgångar

#### Stora företag

Genom den första hypotesen testas om stora företag i samband med redovisningsval påverkas av tredje-man och att denna påverkan skiljer sig åt inom olika branscher. Som stora företag definieras företag med ett högt värde på totala tillgångar. För att kunna undersöka denna relation har företagen delats upp

i små och stora företag. Stora företag är företag där totala tillgångar överstiger 10.000 mkr och små företag där tillgångarna understiger 10.000 mkr. (Denna indelning beskrivs i kapitel 4, avsnitt 4:3). Företagens totala tillgångar varierar från 42.459 tkr till 321.647.000 tkr. Populationen indelas i två grupper baserat på den förvärvande koncernens totala tillgångar. Den första gruppen omfattar de mindre företagen vilka har totala tillgångar upp till 10.000 mkr. Den andra gruppen omfattar de större företagen vilka har totala tillgångar över 10.000 mkr. I gruppen för de större företagen identifieras 99 förvärv. I gruppen för mindre företag identifieras 227 förvärv. Nedan tabell visar populationen.

**Tabell 5.2.1: Populationen indelad i stora och små företag baserat på totala tillgångar**

Totala tillgångar	Antal förvärv
< 10 000 mkr	227
> 10 000 mkr	99
Totalt antal	326

För att undersöka om det finns en skillnad mellan hur de stora företagen redovisar jämfört med de små företagen använd en Mann-Whitney U test. En jämförelse av de två gruppernas median för andelen immateriella tillgångar visas i nedan tabell. Hypotesen förutsätter att företag med ett högt värde på totala tillgångar identifierar en större andel immateriella tillgångar än företag med lågt värde på totala tillgångar. Nedan tabell visar en Mann-Whitney U test.

**Tabell 5.2.2: Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln totala tillgångar indelad i två grupper**

Totala tillgångar	n	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
< 10 000 mkr	227	155,50	35299,00	Mann-Whitney U	9421,00
> 10 000 mkr	99	181,84	18002,00	Wilcoxon W	35299,00
Totalt antal	326			Z	-2,34
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,02*

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Jämförelsen visar att det finns en signifikant skillnad mellan de större företagen och de mindre. Signifikansnivån uppgår till 0,02. Denna test visar att de större företagen i genomsnitt har identifierat en större andel immateriella tillgångar än vad de mindre företagen har gjort.

Om populationen bryts ned per år i syfte att analysera om denna skillnad uppstått direkt vid införandet av IFRS eller senare erhålls följande resultat.

**Tabell 5.2.3: Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln totala tillgångar indelad i två grupper per år**

**Panel A: Resultat för 2007**

Totala tillgångar	N	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
< 10 000 mkr	56	90,10	5045,50	Mann-Whitney U	2094,50
> 10 000 mkr	99	71,16	7044,50	Wilcoxon W	7044,50
Totalt antal	155			Z	-2,55
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,01**

**Panel B: Resultat för 2006**

Totala tillgångar	N	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
< 10 000 mkr	24	52,00	1248,00	Mann-Whitney U	756,00
> 10 000 mkr	71	46,65	3312,00	Wilcoxon W	3312,00
Totalt antal	95			Z	-,83
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,41

**Panel C: Resultat för 2005**

Totala tillgångar	N	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
< 10 000 mkr	19	38,63	734,00	Mann-Whitney U	539,00
> 10 000 mkr	57	38,46	2192,00	Wilcoxon W	2192,00
Totalt antal	76			Z	-,03
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,98

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att skillnaden uppkommer år 2007 där en signifikansnivå på 0,01 uppstår. Under år 2005 uppgår signifikansen till 0,98 och under år 2006 till 0,41 vilket indikerar att ingen skillnad mellan stora och små företag förelåg de första två åren efter införandet av IFRS 3.

För att verifiera testen har sambandet också testats med andra proxyvariabler genom att istället klassificera företag utifrån omsättning. Företagen har klassificerats i stora och små företag baserat på om de omsätter mer eller mindre än 10.000 mkr. Stor företag anses vara de företag som omsätter mer än 10.000 mkr. Denna indelning är till mer än 90% i överensstämmelse med indelningen i totala tillgångar. Indelningen har även en god överensstämmelse med LargCap. Nedan presenteras företagen uppdelad i grupper baserat på omsättningen. Omsättningen i de förvärvande företagen varierar från 13,2 mkr till 258.835,0 mkr. De 326 förvärven har testats genom olika uppdelning vilket har givit

samma resultat. Nedan presenteras omsättningen indelad i fyra grupper baserat på företagets omsättning. Grupp 1 och 2 motsvarar de stora företagen och grupp 3 och 4 motsvarar de små företagen. Uppdelat i grupper fördelar sig förvärven enligt nedan.

**Tabell 5.2.4: Populationen indelad i stora och små företag baserat på omsättning**

Omsättning (mkr)	Grupp	Antal förvärv
100.000 –	1	12
10.000 – 99.999	2	76
1.000 – 9.999	3	143
0- 999	4	95

Hypotes 1 testas här utifrån antagandet att företag med höga intäkter identifierar en större andel immateriella tillgångar än företag med låga intäkter. Förvärven har indelats i två grupper, d v s små och stora företag. För att identifiera eventuella skillnader mellan de små och stor företagets förvärv har en Mann-Whitney U modell används. Jämförelsen mellan de två grupperna redovisas i nedan tabell.

**Tabell 5.2.5: Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i två grupper**

Omsättning (grupp)	N	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
1 och 2	88	179,44	15791,00	Mann-Whitney U	9069,00
3 och 4	238	157,61	37510,00	Wilcoxon W	37510,00
Totalt antal	326			Z	-1,88
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,06**

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Signifikansnivån uppgår till 0,06 vilket indikerar en signifikant skillnad på 10% nivån.

I syfte att ytterligare analysera förvärvskalkylernas samband med omsättningen har de absolut största bolagen och de minsta bolagen exkluderats. De 11 förvärvskalkyler som tillhör grupp 1 representeras av fem företag: SCA, StoraEnso, Skanska, Ericsson och Volvo. De 96 förvärvskalkylerna som tillhör grupp 4 representeras av 78 företag. Om analysen görs med hjälp av en Mann - Whitney U test erhålls ett resultat vilket presenteras i nedan tabell. Inledningsvis presenteras en test där alla grupper inkluderats.



**Tabell 5.2.6: Kruskal Wallis test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i fyra grupper**

Grupp	n	Mean Rank		ImTi
1	12	173,12	Chi-Square	6,21
2	76	180,44	Df	3
3	143	149,61	Asymp. Sig.	0,10[*]
4	95	169,64		
Totalt antal	326			

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar en signifikans på 10%. Det finns således en indikation på skillnader mellan grupperna men något svagt.

I nästa test har de största och de minsta bolagen exkluderats och analysen är koncentrerad på de förvärv som representeras av företag i grupp 2 och 3.

**Tabell 5.2.7: Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i grupp 2 och 3**

Grupp	n	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
2	76	123,62	9395,00	Mann-Whitney U	4399,00
3	143	102,76	14695,00	Wilcoxon W	14695,00
Totalt antal	219			Z	-2,34
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,02*

Skillnaden mellan dessa grupper visar på en signifikans om 0,02. Detta resultat visar att det finns en skillnad på hur de lite större företagen redovisar jämfört med hur de lite mindre. Resultatet visar att de större företagen i grupp 2 identifierar en större andel immateriella tillgångar än vad företagen i grupp 3 gör.

Sambandet mellan andelen immateriella tillgångar och omsättning har också testats genom en regressionsanalys där omsättningen har delats in i olika dummy variabler. I syfte att stärka testen har företagen här delats in dels baserat på om de har över eller under 10.000 mkr i omsättning och dels har populationen delats in i två lika stora grupper.

Följande formel har testats:

$$ImTi_{dep} = a + \beta_1 Oms + \beta_2 duOms + \varepsilon \quad (1)$$

Resultatet av denna test redovisas nedan.

**Tabell 5.2.8: Enkel regressionsanalys med omsättningen som dummy variabel**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
<i>Över/under 10.000 mkr</i>					
Oms	+	5,335E-10	,000	1,144	,253
duOms		-,073	,038	-1,904	,058*
<i>Pop. delat på hälften</i>					
Oms	+	6,911E-10	,000	1,390	,165
duOms		-,070	,037	-1,898	,059*

Denna test verifierar tidigare resultat. Signifikansnivån uppgår även här till oavsett hur indelningen har gjorts. Det förefaller vara en skillnad mellan grupperna på en 10% signifikansnivå. Denna signifikansnivå visar att det kan finnas en skillnad mellan hur stor och små företag redovisar immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering.

## Branscher

I Branschhypotesen ställs frågan om företag inom samma bransch implementerar en ny standard homogent och identifierar därför immateriella tillgångar på likartat sätt. Branscherna har indelats i nio grupper och för att testa denna hypotes har en Kruskal – Wallis test använts.

**Tabell 5.2.9: Kruska Wallis test baserat på nio branscher**

Industry	n	Mean Rank		ImTi
Non-durables	16	173,34	Chi-Square	10,63
Energy	3	223,00	Df	8
Finance	16	127,75	Asymp. Sig.	,22
Health Care	24	200,60		
Industrial	129	157,32		
Information	87	166,62		
Material	5	107,40		
Durables	33	160,23		
Telecom	13	183,46		
Totalt antal	326			

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test resulterar i en signifikans på 0,22 vilket inte ger en tillräcklig indikation på att det finns skillnader inom olika branscher.

Ett annat sätt att göra en jämförelse mellan branscher är att indela dem i hög- respektive lågteknologiska branscher. Branschgruppen Energi har exkluderats eftersom endast tre observationer registrerats och branschen är svår att bedöma utifrån om den är hög- eller lågteknologisk. En jämförelse mellan hög- och lågteknologiska branscher presenteras i nedan tabell. Testet är genomfört med hjälp av en Mann – Whitney U test.

**Tabell 5.2.10: Mann – Whitney U test baserat på hög- och låg teknologiska företag**

Indusrti	N	Mean Rank	Sum of Ranks		ImTi
High tech	201	154,88	31130,50	Mann-Whitney U	10829,50
Low tech	122	173,73	21195,50	Wilcoxon W	31130,50
Totalt antal	323			Z	-1,78
				Asymp. Sig. (2-tailed)	,08[*]

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Signifikansnivån som uppkommer är 0,08. En signifikant skillnad på 10% nivå går att identifiera. Testet visar att lågteknologiska branscher redovisar en större andel immateriella tillgångar än högteknologiska branscher. Resultatet av testet är därmed omvänt jämfört med hypotesen. Med en signifikans på 10% är resultatet något svagt.

### Accept av hypotes

Stora företag har ansetts vara företag med hög omsättning alternativt företag med ett högt värde på totala tillgångar. För att testa om stora och små företag skiljer sig åt vad gäller identifiering av immateriella tillgångar i samband med förvärvs-kalkylering har företagen indelats i olika grupper. Första testen testar populationen utifrån storlekskriteriet totala tillgångar. Mann-Whitney testen visar att det finns en signifikant skillnad mellan de två grupperna stora och små företag. Detta framgår i tabell 5.2.2. Testen visar att större företag identifierar en större andel immateriella tillgångar.

För att analysera resultatet djupare har testet brutits ned per år. Dessa tester visar att den signifikanta skillnaden uppstår endast under 2007 och inte under åren 2006 och 2005, se tabell 5.2.3. Detta indikerar att skillnaden i förvärvs-kalkylering har uppstått med tiden och infann sig inte direkt när den nya standarden infördes.

För att ytterligare analysera resultaten har populationen även testats genom att dela in företagen i grupper baserat på omsättning. Baserat på omsättningen visar testerna i tabell 5:2:5 – 5:2:8 att företag som har en högre omsättning identifierar en större andel immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering.

Frågan blir då om hypotesen H1 kan accepteras. Både totala tillgångar och omsättningen indikerar att det finns en skillnad mellan stor och små företag. I likhet med tidigare studier vilka undersöker aktivering av immateriella tillgångar (Landry & Callimaci, 2003, Mande et al. 2000, Inoue och Thomas 1996, Daley and Vigeand 1983) har totala tillgångar valts som utgångspunkt för testen. För att undanröja effekter av att det kan vara branschen och inte storleken som påverkat redovisningsvalen, har detta testats. Utifrån de tester och analyser som har gjorts finns ingen indikation på att högteknologiska branscher identifierar en större andel immateriella tillgångar än lågteknologiska branscher. Det finns istället en indikation på att de lågteknologiska branscherna identifierar en större ande. Lågteknologiska branscher har mer karaktären av att vara företag som påverkas av politiska kostnader. Därav stärks slutsatsen i hypotes 1.

Hypotesen H1 har därför accepterats i detta arbete enligt nedan.

Hypotes	Förväntan	Definition	Utfall
H1	I samband med redovisningsval påverkas stora företag av tredje-man.	Stora företag redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill jämfört med små företag.	Kan accepteras
H1 a	I samband med redovisningsval påverkas stora företag av tredje-man.	Högteknologiska företag redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill än lågteknologiska företag	Kan inte accepteras

### **5.3 Högt belånade företag och företag med låg intjäning i relation till immateriella tillgångar**

I den andra hypotesen testas om företag med ett högt beroende av extern finansiering och låg lönsamhet är utsatta för kontraktskostnader. Sambandet testas med enkel regressionsanalys och resultatet presenteras i nedan tabell.

Följande formel har testats:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Sol} + \varepsilon \quad (2)$$

Resultatet av denna test redovisas nedan.

**Tabell 5.3.1: Enkel regressionsanalys med soliditet som oberoende variabler**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,35	,045	7,72	,00
Sol	-	-,21	,093	-2,31	,02*

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att sambandet mellan identifierade immateriella tillgångar och företagets soliditet är signifikant. Testet visar på en signifikansnivå om 0,02.

Vidare har sambandet mellan andelen immateriella tillgångar och soliditet brutits ned per år. Åren 2007, 2006 och 2005 har testats separat enligt följande.

**Tabell 5.3.2: Enkel regressionsanalys med soliditet som oberoende variabler för 2005, 2006 och 2007**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,315	,06		
Sol2007	-	-,128	,14	-,93	,35
(Constant)		,387	,08	4,69	,00
Sol2006	-	-,304	,16	-1,86	,07[*]
(Constant)		,365	,10	3,60	,00
Sol2005	-	-,277	,208	-1,328	,188

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

När åren testas var för sig kan inget linjärt samband identifieras för ett separat år. Signifikansnivån för åren uppgår till 0,35, 0,07 och 0,19 för åren 2007, 2006 och 2005.

I syfte att stärka resultatet har även tester gjorts utifrån företagets lönsamhet och andelen identifierade immateriella tillgångar. I denna hypotes har det stipulerats att

Följande formler har testats:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Re} + \varepsilon \quad (3)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Rt} + \varepsilon \quad (4)$$

Resultatet av denna test redovisas nedan.

**Tabell 5.3.3: Enkel regressionsanalys med räntabilitet på eget och totalt kapital som oberoende variabler**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	Sig.	
(Constant)		,266	,019	14,197	,000	
Re	-	-,090	,050	-,099	-,798	,073**
(Constant)		,277	,021	13,047	,000	
Rt	-	-,321	,162	-,109	-,982	,048*

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Relationen mellan företag med en låg lönsamhet och identifiering av immateriella tillgångar verifierar tidigare resultat. Den enkla regressionen visar på signifikansnivå om 0,07 och 0,05 för räntabilitet på eget kapital respektive räntabilitet på totalt kapital. Det finns en indikation på att företag med låg lönsamhet redovisar en större andel immateriella tillgångar jämfört med lönsammare företag. Hypotesen om företagets beroende av kontraktskostnader kan därmed stärkas.

### Accept av hypotes

Sambandet mellan företagets soliditet (Sol) och identifiering av immateriella tillgångar (ImTi) har undersökts genom en multipel regressionsanalys. Analysen visar att det finns ett signifikant samband. Kontrollerande variabler påverkar inte detta samband. Testet visar att ju fler immateriella tillgångar som identifieras desto lägre soliditet har företaget.

Hypotesen H2 har därför accepterats i detta arbete enligt nedan.

Hypotes	Förväntan	Definition	Utfall
H2	I samband med redovisningsval påverkas företagen av kreditgivare.	Företag med en hög extern finansiering redovisar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill jämfört med företag med låg extern finansiering.	Kan accepteras

## 5.4 Företag med en koncentrerat ägande och relationen till immateriella tillgångar.

I den tredje hypotesen testas om företag med en hög ägarkoncentration identifierar en större andel immateriellt tillgångar jämfört med företag med lägre koncentration.

Följande formel har testats:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Äg} + \varepsilon \quad (5)$$

Sambandet testas med en enkel regressionsanalys och resultatet presenteras i nedan tabell.

**Tabell 5.4.1: Enkel regressionsanalys med ägarandel som oberoende**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,28	,06	5,00	,00
Äg	-	-,05	,10	-,53	,60

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

I den enkla regressionen identifierades inget signifikant samband mellan en hög ägarkoncentration och en hög andel identifierade immateriella tillgångar. Signifikansnivån uppgår till 0,60. Resultatet visar att hypotesen inte kan verifieras och måste därmed förkastas.

Om populationen istället testas genom att dela upp iakttagelserna per år ser resultatet av regressionsanalyserna ut enligt följande.

**Tabell 5.4.2: Enkel regressionsanalys med ägarandel som oberoende för åren 2005, 2006, 2007**

	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,37	,08	4,47	,00
Äg2007	-	-,19	,14	-1,40	,16
(Constant)		,19	,10	1,86	,07
Äg2006	-	,08	,18	,43	,67
(Constant)		,18	,11	1,74	,09
Äg2005	-	,09	,19	,46	,65

Noteras kan att regressionen för år 2007 skiljer sig från åren 2006 och 2005 och uppvisar ett negativt samband. Styrkan i sambandet är dock inte signifikant

varför det inte går att visa på att hypotes 3 stämmer under något av de innevarande åren.

Som en ytterligare test av hypotes 3 har företagen delats in i två grupper baserat på ägarkoncentrationen. Den första gruppen består av de företag där 5 aktieägare tillsammans innehar mer än 50% av rösterna och den andra gruppen består av resterande företag. Testen har gjorts med hjälp av en Kruskal-Wallis test och resultatet presenteras i nedan tabell.

**Tabell 5.4.3: Kruskal Wallis Test baserat på ägarkoncentration**

Ägarkoncentration	n	Mean Rank		ImTi
Mer än 50%	204	159,86	Chi-Square	,62
Mindre än 50%	121	168,29	Df	1
Total	325		Asymp. Sig.	,43

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Skillnaden mellan dessa grupper visar inte heller på någon signifikans och det går därmed inte att verifiera hypotes 3.

### Accept av hypotes

Sambandet mellan företagens ägande (Äg) och identifiering av immateriella tillgångar (ImTi) har undersökts genom en multipel regressionsanalys. Analysen visar inget signifikant samband. För att kontrollera resultaten har populationen även testats med hjälp av en Kruskal Wallis test. Kontrollerande variabler påverkar inte detta samband.

Hypotesen H3 har därför inte accepterats i detta arbete enligt nedan:

Hypotes	Förväntan	Definition	Utfall
H3	I samband med redovisningsval påverkas företagen av ägarna.	Företag med hög ägarkoncentration identifierar en större andel immateriella tillgångar skilt från goodwill jämfört med företag med en låg ägarkoncentration.	Kan inte accepteras



## 5.5 Immateriella tillgångar och kompetens

Den fjärde hypotesen testar om specialister påverkar redovisningen. Med specialister förstås dels företagets externa revisorer och dels personer vilka kan anlitas som konsulter eller anställd personal med specialist kompetens. H4 utgår från att väsentliga förvärv behandlas annorlunda än vad mindre väsentliga förvärv gör. Vid nästa test har sambandet mellan köpeskillingens storlek och det förvärvande företags storlek mätt i tillgångar respektive omsättning jämförts.

Följande formel har testats:

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_j \text{PrTi} + \varepsilon \quad (6)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_j \text{PrOm} + \varepsilon \quad (7)$$

Nedan tabell redovisar resultatet av testet.

**Tabell 5.5.1: Enkel regressionsanalys med pris i relation till omsättning och totala tillgångar som oberoende variabler**

	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,248	,020	12,143	,000
PrTi	+	,029	,124	,238	,812
(Constant)		,237	,017	13,542	,000
PrOm	+	,090	,037	2,428	,016*

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Sambandsanalysen visar att när köpeskillingen motsvarar en stor andel av förvärvarens omsättning identifieras en större andel immateriella tillgångar. Korrelationen är positiv och signifikansnivån uppgår till 0,02. När sambandet mellan köpeskillning och det förvärvande företags totala tillgångar testas visar sambandet på en signifikansnivå på 0,81. Detta samband kan därför inte verifieras. Det har identifierats att det finns ett samband mellan andelen identifierade immateriella tillgångar och förvärvets storlek i relation till förvärvande bolagets omsättning. I de fall företagen gör ett så kallat väsentligt förvärv identifieras en större andel immateriella tillgångar.

Om populationen istället testas genom att dela upp iakttagelserna per år ser resultatet av regressionsanalyserna ut enligt följande.

**Tabell 5.5.2: Enkel regressionsanalys med pris i relation till omsättning per år (2005, 2006 och 2007)**

Variabel	Prediktion	$\beta$	$\sigma$	t	sig.
(Constant)		,24	,03	9,70	,00
PrOm2007	+	,11	,04	2,67	,01*
(Constant)		,26	,04	7,51	,00
PrOm2006	+	-,15	,13	-1,09	,28
(Constant)		,21	,04	5,39	,00
PrOm2005	+	,13	,11	1,22	,23

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Noteras kan att regressionerna för åren 2007 skiljer sig åt från åren 2006 och 2005 och uppvisar ett signifikant samband. Det förefaller som att företagen identifierar en större andel immateriella tillgångar vid väsentliga förvärv endast under 2007.

Hypotes fyra (H4) har även testats med hjälp av företagens revisionsbyråer. H4 testar om någon av revisionsbyråerna förefaller skriva på förvärvskalkyler där en större eller mindre andel immateriella tillgångar har identifierats jämfört med de andra byråerna. Totalt har fem grupper testats. De fyra stora byråerna motsvarar vardera en grupp och mindre lokala revisionsbyråer utgörs av en övrig grupp. Nedan visas hur medianen fördelar sig på de fem grupperna.

**Tabell 5.5.3: Kruskal Wallis test baserad på revisionsbyråerna**

Revisionsbyrå	n	Mean Rank		ImTi
PWC	129	158,45	Chi-Square	3,93
KPMG	78	168,31	Df	4
E&Y	73	174,88	Asymp. Sig.	,42
Deloitte	36	142,58		
Övriga	10	183,40		
Totalt	326			

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar på en signifikansnivå på 0,42. Resultatet visar att revisionsbyråerna har en homogen inställning till förvärvskalkyleringen. Det går inte att identifiera någon signifikant skillnad för någon eller några av byråerna. Det har

även testats om de mindre lokala byråerna skiljer sig jämfört med de större globala byråerna. Det visar dock heller inte på någon signifikant skillnad.

### Accept av hypotes

Sambandet mellan förvärvets storlek (PrOm) och identifiering av immateriella tillgångar (ImTi) ha undersökts genom multipel regressionsanalys. Förvärvets storlek har en påverkan på förvärvskalkylen. Ju större förvärvets köpeskilling är i relation till förvärvarens omsättning desto fler immateriella tillgångar identifieras. Görs motsvarande test baserad på företagets totala tillgångar (PrTi) uppnås ingen signifikans, se tabell 5.5.1. Resultaten från dessa tester försvårar slutsatserna och det finns en osäkerhet om hypotesen kan accepteras.

Vidare har det testats om identifiering av immateriella tillgångar inte låter sig påverkas av vilken revisionsbyrå företagen anlitar. Den grupp som urskiljer sig från de andra är de övriga revisionsbyråerna. Det förefaller som om de övriga revisionsbyråerna reviderar företag vilka identifierar en större andel immateriella tillgångar än de andra företagen, se 5.5.3. Då denna grupp är mycket liten är det dock för osäkert att dra en slutsats kring detta förhållande. Gällande testet för revisionsbyråer bör förklaringen vara att de fyra stora byråerna innehar en mycket likartad kompetens varför en skillnad inte borde uppstå. Indikationen på att de övriga små byråerna kan ha en annan påverkan är intressant. Undersökningens material är dock för litet för att någon slutsats kan dras eller vidare analys är av intresse.

Hypotesen H4 har därför accepterats i detta arbete enligt nedan:

Hypotes	Förväntan	Definition	Utfall
H4	Företag låter sig påverkas av professionella yrkesgrupper i samband med redovisningsval.	Förvärv vilka har en hög köpeskilling i relation till förvärvarens totala tillgångar eller omsättning större andel immateriella tillgångar.	Kan inte accepteras



## 6 Incitamentens påverkan på en faithful representation av immateriella tillgångar

---

### 6.1 *Analys av allmänhetens betydelse*

I detta kapitel analyseras resultaten av de tester som baserar sig på de fyra hypoteserna. Diskussionen syftar till att diskutera vad resultaten innebär för redovisningen. Resultatens styrkor och svagheter analyseras också i detta kapitel.

#### **Motiv till att påverka balans- och resultaträkning**

Att storleken har betydelse har redan diskuterats men frågan som följer är varför kan storleken ha betydelse? Den hypotes som är ställd baseras på antagandet att stora företag är påverkade av politiska kostnader och därför motiveras till ett visst handlande i samband med redovisningsval.

När företagen väljer att identifiera en större andel immateriella tillgångar innebär det att balansräkningen initialt påverkas då balansposterna rubriceras till sin innebörd istället för att de rubriceras goodwill. En egentlig påverkan på balansrelaterade nyckeltal finns inte. Den påverkan som dock kan tänkas finnas är baserad på hur olika intressenter väljer att beräkna nyckeltal. I de fall intressenten, vilken i detta fall likställs med allmänheten, beräknar nyckeltalet soliditet genom att exkludera tillgången goodwill blir det en påverkan på detta nyckeltal. Företaget kommer då att visa en lägre soliditet jämfört med om en större andel hade rubriceras goodwill i förvärvskalkylen. Att allmänheten har intresse av soliditetsmått är dock långsökt och svårt att visa. Tidigare litteratur och logiskt resonemang visar att just soliditetsmått inte är sammankopplade med politiska kostnader. De stora bolagen har därav inget motiv till att visa upp höga soliditetsmått vilket gör att de istället kan motiveras till att upprätta förvärvskalkyler innehållande fler identifierade immateriella tillgångar.

Resultaträkningen kommer i framtiden att påverkas genom att de immateriella tillgångarna skrivs av över en nyttjandeperiod, vilket inte görs av goodwill. Detta innebär att framtida resultaträkningar kan komma att visa ett sämre resultat jämfört med om inga immateriella tillgångar hade identifierats och istället hade klassificerats under goodwill. Detta förutsätter att inga större

nedskrivningar drabbar företaget. Denna negativa effekt på resultatet påverkar i sin tur nyckeltal negativt, t ex nyckeltalet räntabilitet och andra avkastningsbaserade nyckeltal. Att stora företag motiveras att redovisa lägre resultat är i tidigare litteratur starkt sammankopplat med politiska kostnader. Denna undersökning har visat på samma resultat.

En annan effekt som kan komma att påverka resultaträkningen är att nedskrivningar av immateriella tillgångar även inkluderat goodwill. En nedskrivning kan ge olika effekter. I de fall en mycket liten del immateriella tillgångar har identifierats och en större andel rubriceras goodwill kommer företaget att få ett mycket större ”fall” om en situation för nedskrivning uppkommer, dvs att svängningarna i resultaträkningen ökar mellan åren. Detta medför att stora företag vilka har identifierat en lite större andel immateriella tillgångar kommer att ha lägre svängningar i resultaträkningen.

### **Skatter och redovisningsval**

Ett litteraturområde som också undersöker redovisningsval analyserar företagen utifrån motiven att vilja minimera skatter. Skatt är en kostnad för företag och påverkar deras kassaflöden. Tidigare litteratur menar t ex att stora företag kan vara mindre känsliga för kassaflödeseffekter som uppstår när en högre skatt ska betalas. Mindre företag är därav mer intresserade av att välja redovisningsprinciper vilka minimerar skatteeffekten (Fields et al 2001).

När det gäller klassificering av immateriella tillgångar bokförs en uppskjuten skatteskuld. Denna skuld bokförs som en skatteintäkt i takt med att den immateriella tillgången skrivs av. Företagen betalar således ingen skatt genom förvärvskalkyleringen. Endast om tillgången säljs vidare kommer företaget att beskattas med aktuell skatt vilken ska betalas in till det allmänna. Gällande förvärvskalkyler bör redovisningsvalet inte påverkas av huruvida företaget vill minimera skatt eller inte. Skatten är endast bokföringsmässig och påverkar inte företagets kassaflöde. Det redovisade resultatet kommer för de stora företagen att vara lägre i det fall immateriella tillgångar identifieras och skrivs av trots att en skatteintäkt har redovisats.

### **Risker och försiktighet**

En anledning till att stora företag identifierar fler immateriella tillgångar än små företag kan också bero på riskfaktorer. Med risker i redovisningen menas här att det finns en risk att redovisningen inte blir korrekt. Poster kan vara fel värderade, fel klassificerade eller fel periodiserade m m. Att identifiera immateriella tillgångar kan anses mer riskfyllt då det finns en risk att de felaktigt värderas, klassificeras och skrivs av över fel nyttjandeperiod. Det kan också ses

som mindre riskfyllt då de vanligtvis skrivs av över en nyttjandeperiod. Om de istället hade klassificerats som goodwill blir de mer känsliga för värderingar i framtiden.

Enligt Daves et al (2000) är stora företag mer benägna att genomföra riskfyllda projekt än små företag. Att införa en redovisning, vilken tidigare är obeprövad, och inte känd bör anses vara riskfyllt. Att ta större risker innebär att företagen är mindre försiktiga. Företaget beträder ny mark utan att veta vad konsekvenserna kommer att bli. För den undersökta perioden 2005 -2007 är praxis gällande IFRS 3 mycket begränsad. Ingen egentlig kunskap finns om hur intressenter reagerar på olika redovisningsalternativ och hur framtida balans- och resultaträkningar kommer att utvecklas baserat på det redovisningsalternativ som är valt. En omfattande debatt finns om att mycket stora goodwillnedskrivningar kommer att bli resultatet av införandet av IFRS. Men om detta är sant eller bara skrämsel kan ingen veta under den undersökta perioden. Det kan också anses vara mer vågat (d.v.s. ta högre risk) att identifiera fler immateriella tillgångar. Eller kan det anses vara mindre vågat, d v s mer försiktigt?

Att identifiera immateriella tillgångar medför förvisso att balansräkningen kommer att innehålla nya okända begrepp men relaterat till resultaträkningen kommer identifieringen medföra att företaget redovisar mer likt reglerna inom RR där avskrivning sker över tillgångarnas nyttjandeperiod. Det kan då anses att ett stort företag är mer försiktigt än ett mindre företag. Denna försiktighet motverkar att tillgångar blir övervärderade vilket överensstämmer med teorier enligt Basu (1997). Enligt tidigare litteratur skulle detta också motverka att redovisningen blir manipulerad. (Watts 2003, Chen et al 2007, LaFond & Watts 2008).

Enligt andra författare kan små företag ses som mer riskfyllda då deras företagande medför fler osäkerhetsfaktorer (Trombley 1989). Försiktighet kan också bero på vilka styrsystem företagen har (LaFond & Roychowdhury 2008). Företag vilka har implementerat svagare styrsystem tenderar också att vara mindre försiktiga i sina redovisningar (García et al 2008). Stora företag har vanligtvis mer utvecklade styrsystem och en större tröghet i beslutsvägarna. Att stora företag identifierar immateriella tillgångar därför att de är mer försiktiga bekräftas i så fall av antagandet att mindre företag är benägna att ta större risker. Detta kan även kopplas till att mindre företag därmed också riskerar att få större resultatfluktuationer genom nedskrivningar.

## **Branschens betydelse**

Enligt tidigare forskning har branschen en betydelse för hur företagen påverkas av politiska kostnader. Vissa branscher verkar t ex inom en löneintensiv verksamhet. Ett massmedialt tryck kan måla upp en bild av att vissa företag är mer relaterade till immateriella tillgångar än andra. I denna undersökning kan inga skillnader mellan branscher konstateras. Det finns en svag indikation på att företag inom mer högteknologiska verksamheter har en högre benägenhet att identifiera fler immateriella tillgångar men det finns ingen statistisk signifikans som säkerställer detta. Hur företag identifierar immateriella tillgångar är inte branschberoende och denna hypotes förkastas.

## **Jämförelse över tiden**

Den skillnad som uppstår mellan stora och små företags redovisning av förvärven har även analyserats per år. Den signifikanta skillnaden kan inte härleda till de första två åren 2005 och 2006. Däremot 2007 uppstår en stor skillnad. Att stora företag skulle vara tidigare än små företag med att implementera redovisningsstandard verkar därmed inte vara fallet. Om skillnaden förklaras med politiska kostnader visar analysen att det finns en viss tröghet i implementeringsprocessen och att det är först tredje året efter införandet av IFRS 3 som skillnaden mellan stora och små företag blir signifikant.

## **Politiska kostnader och immateriella tillgångar**

Undersökningen visar att stora företag med ett högt värde på totala tillgångar har en större benägenhet att redovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill. Genom redovisningsvalet redovisar stora företag lägre vinster. Hypotesen att stora företag väljer redovisningsprinciper vilka är påverkade av politiska kostnader har därför accepterats. Skillnaden mellan stora och små företags redovisning uppkom i denna undersökning successivt först efter tredje året efter implementeringen. Det finns en svag indikation på att redovisningsvalet har en anknytning till vilken bransch företagen opererar i men hypotesen för branscholikheter kan inte accepteras. Om stora företag är tidiga eller sena med att implementera IFRS har diskuterats. Här tolkats det som att stora företag trots att de identifierar en stor andel immateriella tillgångar är mer konservativa genom att de föredrar att fortsätta att skriva av på tillgångar.



## **6.2      *Analys av beroendet till kreditgivare***

### **Är företagen utsatta för kontraktskostnader?**

Företagens redovisningsval påverkas av deras relation till externa kreditgivare. Detta har verifierats i en stor mängd studier tidigare och även denna undersökning visar att det finns ett samband mellan högt belånade företag och andelen identifierade immateriella tillgångar. I denna undersökning framkommer att företag som har en hög andel extern finansiering också är de företag som identifierar en större andel immateriella tillgångar.

I denna undersökning har också företag med höga externa skulder antagits vara påverkade av kontraktskostnader. I likhet med studierna av Daley & Vigerland (1983) och Landry & Callimaci (2003) har i denna studie verifierats att högt belånade företag har en större benägenhet att identifiera immateriella tillgångar. Beräkningen av skuldsättningsgraden är ett absolut mått och speglar med stor säkerhet företagens belåningsgrad. Vidare är det i Sverige en vedertagen praxis bland bankerna att stipulera covenanten för företagen istället för, eller som ett komplement till, säkerheter.

### **Motiv till att påverka balans- och resultaträkning**

Som ovan nämnts påverkas balansräkningen om företagen väljer att identifiera en större andel immateriella tillgångar. Balansräkningens poster kommer att benämnas till sin innebörd istället för att benämnas goodwill. Finansiärernas beräkning av skuld covenanten är vanligen beräknade både på balansräkningens sammansättning och baserade på resultaträkningen. En vanlig covenant, vilket helt baserar sig på balansräkningen, är skuldsättningsgraden. Skuldsättningsgraden definieras som eget kapital i relation till totalt kapital. Frågan är om skuldsättningsgraden påverkas av hur immateriella tillgångar rubriceras i balansräkningen. Svaret skulle kunna vara nej. Eget kapital i relation till totalt kapital påverkas inte om en immateriell tillgång rubriceras som kundrelation i stället för goodwill. Framtida balansräkningar påverkas inte heller. Eget kapital minskar i takt med att kundrelationerna skrivs av vilket motsvarar samma minskning som sker av tillgången. Någon egentlig påverkan på covenanterna utifrån balansräkningen är därför svår att se. När företagen har identifierat en immateriell tillgång innebär det dock att denna tillgång är separerbar och säljbar. Säljbarheten kan ge en högre status i balansräkningen än vad icke säljbara tillgångar ger. Tillgångar som går att säljas separat är för externa finansiärer mer attraktiva då de ökar möjligheten att pantsätta. Om läsarna av årsredovisningen har ett ökat fokus på balansräkningen kan det tänkas att kreditgivarna ger balansräkningens innehåll ett annat värde. En förskjutning mot värderingsbaserade mått istället för resultaträkningsbaserade mått stämmer

också väl överens med IASBs ställningstagande (Hitz 2007).

Den tillgång som klassas som minst likvid är goodwill och det är mycket svårt för externa finansiärer att omsätta goodwill till likvida medel. Därför beräknas balansräkningsrelaterade covenanten också genom att goodwillvärdet exkluderas. Företagen vilka har en hög extern finansiering och därmed ett stort beroende av kreditgivare riskerar därför sämre villkor för lånen om de identifierar stora goodwillposter. Denna undersökning stödjer därmed de slutsatser som framkommit i tidigare studier att högt belånade företag är benägna att låta redovisningsvalen påverkas av hur covenanterna faller ut.

Många covenanten är också baserade på både balans- och resultaträkning, bara beräknade utifrån resultaträkningens utfall eller utifrån företagets kassaflöde. Covenanten utgörs t ex av skuldtäckningsgrad eller räntetäckningsgrad. Skuldtäckningsgrad beräknas utifrån hur resultatet relaterar till finansiärens skuld. Räntetäckningsgrad beräknas genom att jämföra hur stor andel av företagets resultat som utgörs av räntekostnader alternativt hur stor andel av företagets kassaflöde som utgörs av räntekostnader. Det resultatmått som används i dessa beräkningar kallas EBITDA och avser resultatet före räntor, skatter och avskrivningar. Oavsett hur företaget väljer att redovisa immateriella tillgångar kommer dessa covenanten inte att påverkas. Det är därför inte möjligt att dra en slutsats om att existensen av dessa covenanten påverkar hur företag redovisar immateriella tillgångar.

Som ovan nämnts påverkas företagets nettoresultat av hur de immateriella tillgångarna identifieras. Nettoresultatet kommer att vara lägre i framtida resultaträkningar i de fall företagen identifierar immateriella tillgångar och inte rubricerar dem som goodwill. Externa kreditgivares covenanten är, som ovan beskrivs, baserade på resultatmått före avskrivningar. Utifrån detta resonemang har företagets nettoresultat en liten betydelse för deras relation till kreditgivare. Det stämmer med det resultat undersökningen visar baserat på sambanden mellan företagets räntabilitet och identifiering av immateriella tillgångar. Inget samband har kunnat identifieras. Antagandet att företag med hög intjäning väljer att identifiera fler immateriella tillgångar kan därför inte verifieras.

### **Skuldsatta företag och risker**

Även vad gäller skuldsatta företag kan olika risker analyseras. Risk definieras som risken för att redovisningen blir felaktig. Att rubricera immateriella tillgångar som goodwill och inte göra avskrivningar leder som sagt till att framtida resultaträkningar visar ett högre resultat. Detta under förutsättning att ingen nedskrivning blir nödvändig i framtiden. Skulle en nedskrivning av goodwill uppkomma kommer företagets balans- och resultaträkning att

påverkas. Att istället identifiera immateriella tillgångar, vilka också skrivs av, kan därför anses vara ett mindre riskfyllt val. Med mindre riskfyllt val menas då att företaget är mer försiktigt och risken minskar att en eventuell övervärdering av tillgångarna uppkommer.

Kreditgivarna har bättre förutsättningar att bedöma framtida kassaflöden om tillgångarna rubriceras under en specifik benämning (Ritter & Wells 2006, Wyatt 2005). Identifierade immateriella tillgångar anses vara mer säkra och risken för oförutsedda nedskrivningar eller avvikelser i prognostiserade framtida kassaflöden är lägre. En nedskrivning av goodwill får anses vara en transaktion som kreditgivarna intresserar sig för. Det ger en indikation till kreditgivaren för fördjupad analys av företagets framtida utveckling.

Även relaterat till risker stämmer denna undersöknings resultat bra. I likhet med Landry & Callimaci (2003) undersökning motiveras högt skuldsatta företag till att identifiera en större andel immateriella tillgångar. Orsaken är att de identifierade immateriella tillgångarna inte är lika riskfyllda som en goodwillpost.

### **Motiv till tidig eller sen implementering**

I denna undersökning har antagits att det är en tidig implementering av en ny standard om företagen identifierar en stor andel immateriella tillgångar. I detta fall skulle det betyda att företag med högt beroende av kreditgivare har en större benägenhet att implementera en ny standard tidigt. Detta stämmer med tidigare forskning. Ayres (1986) har visat att tidig implementering av en redovisningsstandard är starkt förknippat med företag som har ett beroende av kreditgivare.

### **Branschens betydelse**

Enligt tidigare studier kan branschen ha betydelse för företagets finansiering. Olika branscher skiljer sig åt vad gäller kapitalstruktur och även vad gäller finansieringsstruktur (DeAngelo & Masulis 1980, Daley & Vigeland 1983). Detta kan störa resultatet i denna undersökning genom att olika branscher förklarar delar av resultatet. Det finns en svag indikation på att företag inom mer högteknologiska verksamheter har en högre benägenhet att identifiera fler immateriella tillgångar men det finns ingen statistisk signifikans som säkerställer detta. Hur företag identifierar immateriella tillgångar är inte branschberoende och denna hypotes förkastas.

## **Jämförelse över tiden**

Det har även undersökts om sambandet mellan högt belånade företag och immateriella tillgångar ändrats under de tre undersökta åren. Per år kan inget signifikant samband utläsas och inte heller att något av åren skulle representera ett samband. Det förefaller som att företagens redovisningsval och dess påverkan av kreditgivare inte har utvecklats under de undersökta åren.

## **Kreditgivare och immateriella tillgångar**

Undersökningen visar att högt belånade företag har en större benägenhet att redovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill. Jämfört med situationen där politiska kostnader uppkommer, ser kreditgivare bättre igenom redovisningen. Redovisningsval vilka påverkar resultaträkningen har därför en mindre betydelse. Det som är mer betydelsefullt är att företagen visar upp en mer stabil bild av ställningen samt att de talar om vilken typ av tillgång de äger. Hypotesen att högt belånade företag väljer redovisningsprinciper vilka är påverkade av kontraktskostnader har därför accepterats. Sambandet mellan redovisningsvalet och skuldsättningen uppkom inte successivt under de tre undersökta åren i denna undersökning. Det finns en svag indikation på att redovisningsvalet har en anknytning till vilken bransch företagen opererar men hypotesen för branscholikheter kan inte accepteras. Om högt belånade företag är tidiga eller sena med att implementera IFRS har diskuterats. Här tolkats det som att högt belånade företag är mindre riskbenägna genom att de föredrar att fortsätta att skriva av på tillgångar. Tillgångarna blir mer säkra och underlättar för kreditgivarna att förutspå positiva kassaflöden i framtiden.

## **6.3 *Analys av marknadens förväntningar***

### **Informationsasymmetri**

Redovisaren har ett stort försprång jämfört med användaren av den finansiella rapporten. Redovisaren har tillgång till information som ligger till grund för bedömningar vilket sedan inte användaren har möjlighet att få insyn i. Om redovisaren väljer att utnyttja detta försprång till sin egen fördel kan det leda till att användaren inte har möjlighet att tolka informationen på ett rättvisande sätt. Redovisarens motiv kan vara att uppfylla utlovade budgets, marknadsföra företaget i syfte att locka investerare eller att undanhålla information för investeraren (Chung and Charoenwong 1991, Levitt 1998, Matolcsy & Wyatt 2006).

I denna undersökning har informationsasymmetrin mellan redovisare och användare undersökts genom att testa ägarkoncentrationens betydelse för redovisarens redovisningsval. Baserat på denna undersökning förefaller det inte som att ägarkoncentrationen påverkar företagets redovisningsval. Denna undersöknings resultat skiljer sig således från Landry & Callimaci (2003) slutsatser om att företag med en hög ägarkoncentration har större benägenhet att identifiera fler immateriella tillgångar än företag med låg ägarkoncentration.

Att undersöka redovisarens relation till investerare i sin helhet kan dock inte bedömas i denna undersökning. Det som har testats är endast baserat på vilken ägarkrets företaget hade per bokslutsdatum det år förvärvet genomfördes. Många företag verkar i en omgivning där ägarförändringar är vanliga. Företagens vilja att påverka framtida ägare omfattar inte denna test. Företagens eventuella incitament att marknadsföra företaget genom att presentera immateriella tillgångar i balansräkningen går inte att bedöma och måste undersökas på annat sätt. Resultatet i denna undersökning visar dock inte på något samband.

### **Motiv till att påverka balans- och resultaträkning**

Om redovisaren väljer att inte särredovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill undanhåller redovisaren information till investerare. Redovisningen innehåller då inte information om tillgångarnas specifika egenskaper och hur lång nyttjandeperiod som tillgången har. Detta gör att redovisaren döljer information till investerare vilket också gör att investerare kan uppfatta redovisningens innehåll annorlunda än vad tillgångarna egentligen består av. Redovisarens motiv kan bestå i att vilja visa att tillgångarna har en obestämbar livslängd och utnyttjandet av tillgången inte gör att dess värde minskar. Detta medför att företagets finansiella resultat och ställning är bättre än om tillgången i stället hade skrivits av under en nyttjandeperiod. Om tillgången redovisas som goodwill istället för att rubriceras under ett specifikt namn kan informationen till användaren också anpassas utifrån varje situation. Den manuella ”rubriceringen” av tillgången som då måste göras kan anpassas beroende på vad som i stunden för förvärvskalkylering är mest fördelaktigt. Är det t ex av väsentlig betydelse för företagets framtida utveckling att de har en konkurrensfördel i den teknologiska utvecklingen, kan goodwillposten tolkas som teknologi. Om det i en annan situation är av stor betydelse att företaget har en konkurrensfördel genom en stark knytning till kunderna, kan goodwillposten tolkas som kundrelationer. Detta ökar flexibiliteten i den redovisade rapporten. Undersökningen verifierar dock inte att redovisaren skulle ha anpassat redovisningen beroende på det försprång i information som denne innehar.

## **Motiv till tidig eller sen implementering**

Företag som gör en tidig implementering av IFRS 3 kan skaffa sig både fördelar och nackdelar genom detta. Tidigare litteratur menar att företagen motiveras till att förse användarna med information i syfte att attrahera användarna till att följa just deras företags utveckling (Trueman 1986). Inte heller detta påstående kan bekräftas i denna undersökning.

## **Ägarnas insyn**

En annan aspekt som kan analyseras är företagens storlek. Små företag med ett koncentrerat ägande antas ha ägare vilka också har en direkt insyn i företaget genom t ex styrelserepresentationen. För att testa detta skulle ägar-koncentrationen istället mätas separat för stora och små företag. Materialet i denna undersökning bedöms dock vara för litet för att en uppdelad test ska vara rättvisande.

## **Jämförelse över tiden**

Som tidigare diskuterats kan implementeringen av en ny standard medföra osäkerheter innan redovisningen har utvecklat en praxis. Praxis möjliggör för redovisaren att jämföra dennes redovisningsval med andra företags redovisningsval. Det har antagits att en större informationsasymmetri uppstår under år då implementering av en standard sker och att denna ojämnhet minskar allt eftersom praxis utvecklas. Denna studie visar inga skillnader i sambanden mellan åren 2005, 2006 och 2007. Inga av sambanden uppvisar något signifikant samband varför det inte går att konstatera att informationsasymmetri minskar eller ökar under åren för en implementering av en ny standard.

## **Ägare och immateriella tillgångar**

Utifrån undersökningen har det inte varit möjligt att dra någon slutsats om hur ägandet påverkar redovisningsvalen.

## **6.4 *Analys av revisorers och specialisters motiv som påverkan***

### **Beroende av kompetens**

Hela implementeringen av IFRS och därmed även IFRS 3 har för företagen inneburit en lärandeprocess. En ny standard vilken är uttryckt på ett annorlunda sätt än tidigare regelverk har krävt att företagen måste tolka regelverket vid

upprättande av externa rapporter. Denna inläring och tolkning har inneburit en högre delaktighet av externa specialister, dels genom redovisningsspecialister och dels genom att använda den egna revisionsbyrån som bollplank. Vidare har det antagits att stora företag har större tillgång till intern kompetens och interna specialister.

Undersökningen visar att stora förvärv genererar större andel immateriella tillgångar. Detta förklaras av specialisters involvering i processen. Specialister antas vara mer objektiva vilket skulle innebära att införandet av IFRS 3 har fått en större inverkan.

### **Motiv till att påverka balans- och resultaträkning**

Till skillnad från de tidigare är här motivet baserat på specialistens motiv istället för företagets motiv. Revisorernas motiv påverkas av frågor kring risk och väsentlighet. Samtidigt som revisorn vill vara ett bollplank till kunden och tillföra kompetens och nytänkande påverkas dennes bedömningar av risker. Revisorn är inte motiverad att ta stora risker i syfte att försätta företaget i en bättre ställning. Däremot kan revisorn vara mer riskbenägen i syfte att sätta sig själv i ett bättre läge. Ett bättre läge uppstår när kunden är nöjd, gärna betalar bra och fortsätter att anlita revisorn. Ett bättre läge är också om revisorn av det genomförda projektet har möjlighet att vinna nya kunder i framtiden. Ett sämre läge är om revisorn skadas genom att ha tagit för stora risker i samband med dennes uttalanden vilket kan försvåra möjligheterna för revisorn att vinna nytt förtroende i framtiden (Abongwa 2005). Undersökningen visar att ingen av de stora revisionsbyråerna särskiljer sig i samband med förvärvskalkylering.

I de fall specialister involveras överförs processen till viss del till specialistens kunskaper. Som tidigare nämnts är sannolikheten större att en specialist involveras vid ett väsentligt förvärv jämfört med ett litet icke väsentligt förvärv. Specialistens heder sitter i den kunskap om processer och värderingsmetoder vilken denna har upparbetat och kan tillföra kunden. Specialistens agenda är att visa upp sina kunskaper och verktyg och därmed också kunna ta betalt för de tjänster denne levererar. Om specialisten är en extern konsult, revisor eller en intern resurs spelar ingen roll då agendan är densamma. Även en intern specialist måste försvara sin åtråvärda kunskap och internt inom företaget ”ta betalt” för denna.

En anledning skulle givetvis vara att om förvärvet är väsentligt har förvärvskalkylens utseende också en större inverkan på resultat- och balansräkning. En större inverkan på resultat- och balansräkning leder vidare till att förvärvskalkylen upprättas enligt alla regler. Detta bör dock egentligen inte vara fallet. All annan redovisning, som t ex redovisning av materiella

anläggningstillgångar följer redovisningsreglerna oavsett storlek. En liten investering bokförs genom att den rubriceras utifrån dess art och tillsätts en specifik nyttjandeperiod. Inte kallar man en mindre maskinanläggning för byggnad bara för att den inte var en väsentlig tillgång för företaget som helhet. De totala immateriella tillgångarna (förvärvade och internt upparbetade) även inkluderat goodwill motsvarar i många bolag en väsentlig del av balansomslutningen. Även vad gäller redovisning av immateriella tillgångar påverkas den totala bilden av många bäckar små. Ett annat förhållningssätt till relationen mellan goodwill kontra identifierade tillgångar borde därför kunna medföra att balansräkningen innehåller fler identifierade immateriella tillgångar. T ex skulle redovisaren i samband med ett litet förvärv ha som vana att klassificera de immateriella tillgångarna som teknologi istället för goodwill. Denna klassificering skulle ändå inte vara materiell.

### **Kompetens och immateriella tillgångar**

Denna undersökning visar att när företaget har gjort ett större förvärv ökar också andelen immateriella tillgångar. En tänkbar förklaring är att vid större förvärv involveras specialister och att deras motiv har en inverkan på redovisningsvalet.

## **6.5 Interaktion mellan olika motiv och val**

### **Olika motiv**

I denna undersökning har redovisningsval analyserats utifrån tre olika motiv. Som tidigare nämnts kan det finnas problem med att de olika motiven är motstridiga vilket försvårar analys och slutsats. En styrka är då att undersöka frågeställningen utifrån flera motiv, vilket har gjorts i detta arbete.

Denna undersökning visar att stora företag med ett högt värde på totala tillgångar redovisar en större andel immateriella tillgångar. Samtidigt visar undersökningen att även högt externt belånade företag redovisar en hög andel immateriella tillgångar. Om ett företag är mycket stort och samtidigt har en god soliditet (d v s inte är högt belånade) vad är det då som styr valet? Man kan fråga sig om ett motiv skulle vara överordnat ett annat. Genom en enkel regressionsanalys har det testats om variabelernas totala tillgångar (ToTi) och soliditet (Sol) korrelerar men inget statistiskt samband kan verifieras. Det bör inte vara så att populationen i regel motsvaras av företag med både höga totala tillgångar och hög soliditet. Detta stärker slutsatserna för de två accepterade hypoteserna H1 och H2.



## **Olika val**

I denna undersökning är det endast ett redovisningsval som har undersökts. Det finns en risk att det redovisningsval som har gjorts, d v s förvärvskalkylering, inte är det mest väsentliga ställningstagande företaget har gjort. Om kalkylen är oväsentlig för de totala räkenskaperna finns en risk att den inte har underställts de incitament som undersökts. En obetydlig kalkyl i en årsredovisning påverkar knappast allmänhetens eller kreditgivares syn på företagets resultat och ställning.

Det har här undersökts om storleken på kalkylen påverkar resultaten. Som framgår i tabell 5.5.2. finns ett signifikant samband mellan köpeskillning i relation till omsättning och andelen identifierade immateriella tillgångar. Ju större förvärv desto större andel immateriella tillgångar har identifieras. Detta samband kan till viss del störa undersökningens resultat och slutsatser. Det som har använts för att styrka slutsatserna är att resultaten överensstämmer med tidigare studier, vilket beskrivits ovan.

## **Sammanfattning**

Undersökningen indikerar att företag låter sig påverkas av politiska kostnader och kontraktskostnader vid upprättande av en förvärvskalkyl. Stora företag med ett högt värde på totala tillgångar har en större benägenhet att redovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill. Anledningen har i denna undersökning analyserats som att de är mer försiktiga genom att välja att fortsätta skriva av på tillgångarna i likhet med tidigare redovisningspraxis. Även företag med en hög andel extern finansiering väljer att redovisa en större andel immateriella tillgångar. Anledningen har i denna undersökning analyserats som att det är betydelsefullt för företaget att visa upp en mer stabil bild av ställningen samt att de talar om vilken typ av tillgång de äger. Däremot finns i denna undersökning ingen indikation på att informationsasymetri mellan redovisare och investerare har en påverkan på förvärvskalkyleringen. Istället finns en möjlig indikation på att kalkylernas utseende kan ha påverkats av specialisters kompetens.



## **Avsnitt III - Redovisningens relevans**



## **7 Teori om redovisningens relevans**

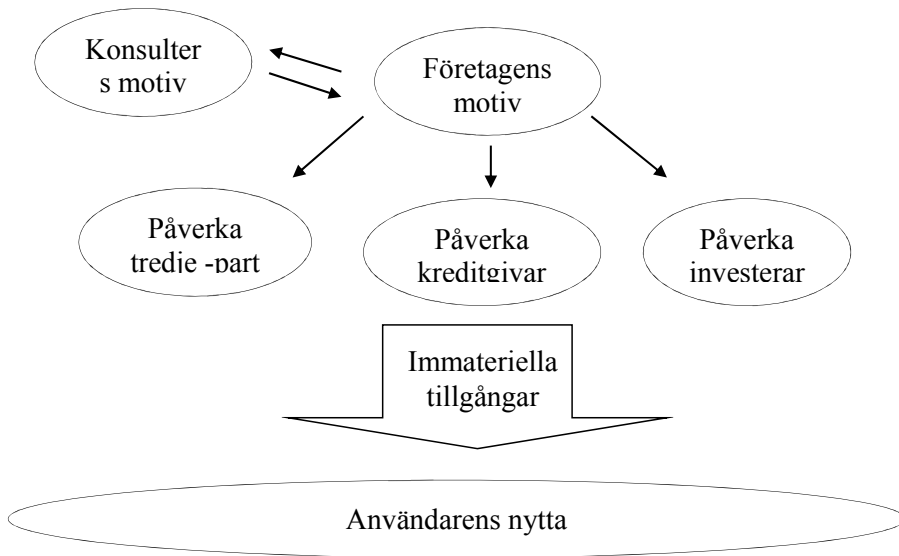
---

### **7.1 Användaren av finansiella rapporter**

Tidigare diskussion omfattar ett resonemang om vilka motiv som kan vara styrande i samband med upprättande av en förvärvskalkyl. Baserat på tidigare forskning och denna undersökning finns det resultat som visar att företagets motiv är viktiga när redovisningen är principbaserad och bedömningar vägledande. Motiven har diskuterats dels utifrån företagets perspektiv men också utifrån det att företagen kan vara påverkade av andras motiv, så som specialisters och konsulter egna motiv. Om nu motiven resulterar i att redovisningen påverkas så leder det in till nästa väsentliga frågeställning. Spelar det någon roll om redovisningen har påverkats? Finansiell rapportering är en viktig ekonomisk aktivitet. Som redovisare kan man förvirras av att redovisning bara består av regler som redovisaren måste följa vid upprättandet av redovisningen. Det glöms ibland av att det faktiskt är någon som använder redovisningen och att redovisningsregler är upprättade utifrån den efterfrågan som finns på de finansiella rapporternas utformning.

För vidare diskussion måste perspektivet vändas från det redovisande företaget och istället ses utifrån användaren av den finansiella informationen. Det teoretiska användarperspektivet har en annan utgångspunkt och tidigare studier har använt andra metoder i syfte att studera användarens nytta av informationen.

Nedan figur illustrerar hur ett användarperspektiv sammankopplas med företagets redovisningsval. Företagets motiv består i att påverka tredje part, kreditgivare eller investerare. Dessa motiv påverkar hur de immateriella tillgångarna redovisas. De immateriella tillgångarnas presentation leder i sin tur till användarens nytta av informationen.



*Figur 7.1: Användning av finansiella rapporter*

## **7.2 Redovisningens relevans**

### **Introduktion till tidigare forskning**

Inom forskningen finns ett omfattande område som undersöker redovisningens användbarhet. Under 60- talet började Ball & Brown (1968) studera hur årliga resultat och företagens marknadsvärden och avkastning relaterade till varandra. Den fråga som undersöktes var vilken nytta användare har av redovisningen och med användare likställs vanligen investerare.

En fråga som är central är marknadens förmåga att vara effektiv. För att undersöka detta kan forskaren testa hur marknaden reagerar på olika händelser. Vilken information reagerar marknaden på? I en perfekt marknad skulle det kunna tänkas att det inte finns något behov av redovisning och redovisningsregler. Men ser man marknaden som mer imperfekt och ofullständig är redovisning och redovisningsregler information som marknaden tillförs (Fields et al 2001). Under året erhåller marknaden en mängd information vilken påverkar företagets börskurs. Dels kan informationen vara icke företagsspecifik som t ex att det allmänna konjunkturläget förändras eller att riksbanken förändrar räntan m m. Dels kan den bestå i företagsspecifik information så som t ex en interimrapport eller en pressrelease. Den

information marknaden erhåller används för att investerare ska kunna fatta investeringsbeslut och bedöma företagets framtida avkastning. Genom att undersöka vad redovisningsinformationen innehåller och när i tiden den presenteras för marknaden har forskare undersökt vilken användning investerare har av redovisningen. Syftet med denna forskning är således att ge investerare värdefull information om hur finansiella siffror kan användas vid företagsvärdering. Ett annat syfte med forskningen är även att förse normgivare med relevant information i syfte att utveckla normer (Lev 1989, Kothari 2001).

### *Kapitalmarknadsforskning*

Tidigare forskning är överens om att det bör finnas ett samband mellan företagets finansiella utfall och framtida kassaflöden och då även ett samband mellan det finansiella utfallet och aktiekurser. Denna forskning syftar till att verifiera detta samband och kallas ofta kapitalmarknadsforskning (Kothari 2001). En kategori studier har inriktats på just att undersöka relationen mellan företagets resultat- och balansmått i företagets redovisning och deras marknadspriser (aktiekurser eller förändring i aktiekurser). T ex har forskare undersökt om ett redovisat resultat baserat på en specifik standard ger läsaren bättre information än om redovisningen skulle varit upprättad enligt en annan standard (e.g. Dhaliwal et al 1999, Harris et al. 1994). Annan litteratur undersöker relationer mellan avkastning och resultat under förutsättning att resultaten innehåller en värderrelevant komponent och en icke värderrelevant komponent. Det antas att den ena komponenten är starkt korrelerat med företagets aktiekurser och den andra komponenten inte korrelerar mot företagets aktiekurs (t ex Beaver et al 1980, Easton & Harris 1991, Ball et al 1993, Kothari 2001, Barth et al 2005).

I den engelska litteraturen används inom ett visst område termen ”value relevans” (vidare kallat värderrelevans). Värderrelevans definieras som de finansiella rapporternas förmåga att förklara företagets aktiekurser eller förändring i aktiekursen för marknaden.

Som beskrivits tittar forskarna på relationen mellan företagets avkastning och deras redovisade resultat. Med avkastning menas den ersättning investerare får under en given period såsom förändring i aktiekursen och utdelning. Med resultat menas de redovisningsmässiga resultaten som företagen presenterar i de finansiella rapporterna för en period (Easton & Harris 1991).

Forskningen kan också vara baserad på informationen i balansräkningen. Ohlson (1995) utgår från balansräkningen och det egna kapitalet. Han menar att grundstenen till all värdering är kapitaliserade vinster och eget kapital. Genom en formel för företagsvärdering visar han att ett företags värde bygger på att

företagets framtida avkastning motsvaras av en avkastning på alla existerande tillgångar, bokförda eller inte, d v s icke bokförda tillgångar ger också avkastning/utdelning för ägaren. Denna modell har vidareutvecklats och en stor mängd forskning visar på sambandet mellan företagens egna kapital och deras marknadsvärden. (Barth et al 2005, Ohlson 1995, Feltham & Ohlson 1995, 1996). Här tittar forskarna på relationen mellan företagets avkastning och företagets bokförda värden. Med bokförda värden menas det bokförda egna kapitalet i balansräkningen. Detta värde kan även vara uppdelat på flera poster genom att separera olika typer av tillgångar och skulder.

### **Informationen i årsredovisningen**

Den problematik som tidigare studier tar upp är vilken specifik information användaren använder sig av. För det första kan man fråga sig vilka källor som har betydelse. Är det löpande pressreleaser, interimrapporter eller årsredovisningens information.

Redovisning av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv redovisas dels i den kvartalsrapport under vilket förvärvet har genomförts och även i sin helhet i samband med att årsredovisningen publiceras. Årsredovisningen utgör en viktig del av den information företaget lämnar till marknaden. Detta visade redan Ball & Brown (1968) i en undersökning vilken undersökte kursjusteringar i samband med årsredovisningens publicerande. Årsredovisningen är således till hjälp för investeringsbeslut vilket också stöds av IASB föreställningsram.

Nästa frågeställning är vilken information i den specifika rapporten som har betydelse. Är det informationen i balansräkningen, resultaträkningen, kassaflödet eller tilläggsupplysningar.

### **Informationen i resultaträkning och i balansräkning**

Inom forskningen undersöks om informationen i resultaträkningen eller informationen i balansräkningen har störst värde för investerare. Studier visar att informationsvärdet av bokförda värden ökar i de fall företagen redovisar negativa resultat eller engångsposter i resultaträkningen (Barth et al 1997, Berger et al 1996, Burgstahler & Dichey 1997, Collins et al 1997, Jan & Ou 1995). Två anledningar till detta har angetts. Dels att bokförda värden utgör en bättre proxy för framtida avkastning i de fall där aktuella resultat innehåller tillfälliga transaktioner. Dels är bokförda värden en bättre proxy för företagets ännu inte utnyttjade framtida möjligheter. Med detta menas att värdet av resultat och bokförda värden hänger starkt ihop. Om informationsvärdet av resultaten minskar ökar istället informationsvärdet av bokförda värden. Forskningen visar



också att värdet av information om företagets resultat har minskat medan värdet av informationen om bokförda värden har ökat med tiden (Collins 1997). Francis & Schipper (1999) har utgått från olika resultat- och balansmått. De visar att olika resultatmått minskar i värder relevans medan olika balansräkningsrelaterade mått ökar i relevans. Collins et al (1997) menar att den förskjutning av informationsvärdet från mer resultaträkningsorienterat till mer balansräkningsorienterat kan förklaras av att engångskostnader/intäkter har ökat, förekomsten av negativa resultat har ökat, förändring av genomsnittlig storlek på företagen och intensiteten av immateriella tillgångar. En intressant reflektion till detta kan vara att IASB i sin föreställningsram går från en resultaträkningsrelaterad grund till en mer balansräkningsrelaterad grund.

Ohlson & Penman (1992) undersöker hur nedbruten redovisningsinformation förklarar avkastning. De utgår dels från poster i resultaträkningen och dels från poster i det bokförda värdet. Dessa poster korreleras med företagets avkastning. Deras undersökning visar på samma resultat oavsett om de utgår från resultaträkningen eller om de överför resultaträkningens information till förändringar i form av information i balansräkningen.

Tre slutsatser presenteras.

1. Intäkter och kostnader i resultaträkningen har olika förklaringsgrad.
2. Komponenter i resultaträkningen vilka är mer problematiska att redovisa, som t ex kräver bedömningar, har en lägre förklaringsgrad än andra. T ex har avskrivningar en lägre förklaringsgrad än kostnad såld vara.
3. Det tidsintervall som mäts har betydelse.

Det bör också noteras vilket syfte och mening balansräkningen har i relation till immateriella tillgångar. Tidigare beskrevs ett exempel om tillgången ”kundrelationer”. Den första frågeställningen som uppkommer är på vilket sätt det kan anses att dessa tillgångar är separerbara. En kundrelation bör endast kunna överlåtas eller säljas tillsammans med andra tillgångar och är svåra att separera i sin helhet. Redovisningsprinciperna stipulerar att dessa relationer ska redovisas till anskaffningsvärde och skrivas av över en nyttjandeperiod. Om frågan ses ur ett kontraktsperspektiv (långivarperspektiv) kan det vara mer intressant att utvärdera företagets värde utifrån ett likvidationsvärde. I denna situation skulle tillgångar som kundrelationer troligen inte ha något värde. Tillgångar som kundrelationer baseras starkt på förutsättningen om going concern. Det kan ifrågasättas om balansräkningens uppgift eller dess natur ska vara att visa ett företags marknadsvärde eller istället vara ett stöd för kreditgivare (Holthausen & Watts 2001). Utifrån IASBs synsätt förutsätter dock redovisningen att det finns en going concern situation. En kundrelations värde är bara ett mått på företagets framtida kassaflöden, vilka vidare kan ses som

grunden till företagets framtida resultaträkningar. På detta sätt hänger balansräkningens värden starkt samman med framtida resultaträkningar. Perspektivet är då baserat på antagandet om going concern och ett investerarperspektiv.

Den information som immateriella tillgångar ger i samband med ett företagsförvärv är främst relaterade till balansräkningen den dagen förvärvet genomförs och redovisas. Beroende på hur tillgångarna har identifierats kommer dock framtida resultaträkningar att påverkas av avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Den fråga som ställs är om investerare är mest påverkade av informationen i balansräkningen eller resultaträkningen? Informationen i balansräkningen bör ge läsaren en direkt indikation på hur framtida resultaträkningar kommer att påverkas. Det kan därför vara relevant att utgå både från resultat- och balansräkning för att få svar på om relevansen ökar i de finansiella rapporterna när immateriella tillgångar separeras från goodwill.

Ett företags finansiella resultat består dels av poster som är direkt genererade från företagets kassaflöde under året och dels av poster som är periodiserade baserat på de redovisningsregler som företaget tillämpar. Forskare har studerat huruvida kassaflödet eller periodiserade resultat bäst kan bestämma företagets framtida avkastning. Sloan (1996) visar att kassaflödet är till stor hjälp för att prognostisera framtida vinster. Investerare har vanligen stort fokus på företagets kassaflöde och tar mindre hänsyn till periodiserade poster vid värdering av företag. Han menar att en effektiv marknad uppstår när hänsyn tas till både kassaflödesgenererande poster och periodiserade poster, annars kan marknaden anses vara ineffektiv. Med effektiv marknad menas här att marknaden tar hänsyn till all tillgänglig information. Sloan (1996) menar att samspelet mellan kassaflöde och periodiserade poster är viktigt i samband med företagsvärdering. Andra författare (Dechow et al 1998) kan dock visa att resultat bättre kan bestämma framtida kassaflöde än vad historiskt kassaflöde gör. Ett företagsförvärv påverkar många delar i redovisningen. Köpeskillingen har vanligtvis ett samband med företagets kassaflöde och identifierade övervärden påverkar framtida resultaträkningar. För att bedöma relevansen i redovisningen bör det dock vara de framtida avskrivningarna som indikerar företagets framtida utveckling. Den kassapåverkan som förvärvet har är en engångspost och relaterar inte till framtida intjäning. I denna undersökning har därför kassaflödet inte bedömts vara relevant information. Däremot bör informationen om avskrivningarna på tillgångarna vara relevant för användaren. Barth et al (2001) har genom att undersöka just avskrivningar på immateriella tillgångar kunnat visa på att informationen har ett värde för att estimerar företagets framtida kassaflöden.

## **7.3 Redovisningsprinciper och aktievärden**

### **Redovisningsprinciper**

Redovisningsprinciper är tänkta att vara utformade på ett sätt som ökar förklaringskraften av den finansiella informationen. Principerna hjälper till att inkludera framtida händelser vilka kan komma att påverka företagets framtida kassaflöde. Som exempel kan ges avsättning till osäkra kundfordringar eller nedskrivning av lagertillgångar. Förluster ska redovisas när de kan förutspås. Vinster däremot ska redovisas först när de är realiserade. Som exempel kan nämnas anläggningstillgångar som ska bokföras till anskaffningsvärde och skrivas av över en nyttjandeperiod. Det kassaflöde tillgången kommer att generera i framtiden inkluderas inte i redovisningen. Principer som är baserade på givna antaganden vilka inte ifrågasätts och som bygger på grunder om försiktighet kan göra att förklaringskraften i principerna minskar (Lev 1989).

Genom att använda kapitalmarknadsforskning kan det undersökas hur redovisningsprinciper påverkar börskurser (Holthausen & Watts 2001). Frågan som undersöks är hur olika redovisningsprinciper påverkar företagets marknadsvärde. Om t ex olika regler för värdering av tillgångar används kan det ha en direkt effekt på företagets redovisade resultat. Om då resultatet anses ha en effekt på företagets marknadsvärde bör redovisningsprincipen indirekt ha en effekt på företagets marknadsvärde. Ball & Brown (1968) tar inte hänsyn till redovisningsprinciper när de tar fram sina modeller. Senare har forskningen lyft fram vikten av redovisningsprinciper för företagsvärdering. Lev (1989) menade att det dock fanns mycket kvar att undersöka vad gäller redovisningsprincipers betydelse för företagets marknadsvärden. Senare forskning har även fokuserat på att förstå redovisningsprincipernas betydelse för den som använder de finansiella rapporterna (Barth et al 2008). En förståelse för de finansiella rapporternas funktion i ekonomin är därför viktigt att utforska i syfte att förstå och förklara redovisningsreglers relation till praxis (Ball 2008).

Det finns ett stort antal studier som har undersökt hur just en redovisningsprincip kan påverka företagets marknadsvärde. En studie av Beaver & Dukes (1973) visar att företag vilka använder olika metoder för avskrivningar på anläggningstillgångar värderas olika på marknaden. Vidare finns studier som visar att investerare värderar FoU-utgifter som en tillgång även om företaget har valt att redovisa dem som en kostnad i resultaträkningen (Lev & Sougiannis 1996, Aboody & Lev 1998). Det finns också studier som visar att investerare reagerar på annonserade förändringar i redovisningsprinciper, så som redovisning av pensioner, vilka ännu inte implementerats av företagen (Dhaliwal 1986) eller att marknadens riskpremier inkluderar tillgångar leasade under operationella leasingavtal (Lipe 2000). Vidare finns studier som visar att företag

som har använt poolingmetoden vid förvärvsredovisning värderas högre än företag som använt förvärvsmetoden (Vincent 1997, Jennings et al 1996). Studierna visar dock inte alltid att en ökning av intäkter medför ett ökat marknadsvärde. I en studie av Dharan & Lev (1993) visas att inkomsthöjande förändringar av redovisningsprinciper kan leda till lägre marknadsvärden. Marknaden tolkar det som att de förändrade redovisningsprinciperna är första steget innan negativa konsekvenser kan visas.

Genom införandet av IFRS 3 lämnar företagen ytterligare information om immateriella tillgångarnas innehåll och sammansättning. Detta är en förändring jämfört med tidigare praxis i Sverige. Tidigare praxis har tillåtit att immateriella tillgångar inkluderas i goodwill. Genom att implementera IFRS 3 kan företagen öka de synliga immateriella tillgångarna och även möjlighet att påverka resultatet. Det bör därför vara intressant att jämföra företag vilka har identifierat en stor respektive liten andel immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering. Företagen säger sig använda samma principer dock kan det tänkas att dessa principer har implementerats olika av olika företag. Detta stöds även av den undersökning som är gjord i avsnitt II i detta arbete. Enligt tidigare studier värderas företag olika om de tillämpar olika redovisningsprinciper, eller tolkar principerna olika. Relevansen i den finansiella rapporten påverkas av hur företaget har valt att presentera förvärvskalkylen.

## **Tidsaspekter**

Det finns andra aspekter än redovisningsprinciper som också kan störa sambanden mellan företagets redovisning och deras avkastning. En aspekt är att det uppstår en viss eftersläpning mellan tidpunkten när en händelse inträffar och när denna händelse presenteras i redovisningen för marknaden. Warfield & Wild (1992) förutsätter i sin undersökning att det svaga samband som finns mellan resultat och avkastning beror på denna eftersläpning. En händelse avspeglas direkt i marknadens prissättning medan redovisningen styrs av redovisningsregler. Redovisningsregler gör att en händelse avspeglas i redovisningen först vid ett senare tillfälle. De förutsätter därför att redovisningsinformationen, dvs resultaten, korrelerar med marknadens avkastning bättre om rätta perioder matchas. Om resultaten för en period jämförs med avkastningen under en tidigare period bör sambanden vara starkare. Deras modell förutsätter i likhet men andra studier att resultaten innehåller dels en värderrelevant komponent, dels en icke värderrelevant komponent. Den irrelevanta komponenten består av information som redovisas i resultaten en period men som har inkluderats i avkastningen redan tidigare period. De menar att ju längre redovisningsperiod som mäts desto fler händelser har inkluderats i resultaten. Som tidigare nämnts kan det antas att om resultat, avkastning och cash flow skulle mätas över en oändlig period skulle de sammanfalla med exakta

belopp. Men då redovisningens konstruktion är sådan att företag ska avge finansiella rapporter kvartalsvis och årsvis sammanfaller inte dessa tre komponenter. Genom att undersöka korrelationen för olika långa perioder kan Warfield & Wild (1992) konstatera att det finns en högre korrelation (starkare samband) om man mäter en längre period. Vid mätning av en kort period är sambanden mycket svaga. Författarna tar som exempel intäktsredovisning. Inom redovisningsreglerna måste vissa kriterier vara uppfyllda för att en intäkt ska erkännas. Marknaden kan dock erkänna en intäkt mycket tidigare. Vidare resonerar författarna även utifrån olika branscher. Olika branscher har olika känslighet för redovisningsreglerna som t ex intäktsredovisning. T ex är intäkterna redovisningsmässigt och marknadsmässig lika inom dagligvaruhandeln medan intäkterna inom branscher som arbetar med entreprenader skiljer sig redovisningsmässigt och marknadsmässigt. Undersökningen visar att den bransch som har lägst känslighet för intäktsredovisning visar en mer relevant redovisning. Redovisningen störs på två sätt. Dels av att en händelse tolkas av marknaden i en period och redovisas i en annan period. Dels störs redovisningen av samma händelse genom att händelsen redovisas i en period men redan har reflekterats av marknaden i en tidigare period. På så sätt ger samma effekt två avvikelser mellan resultat och avkastning. En orsak till denna eftersläpning är de försiktighetsprinciper som genomsyrar redovisningen. Nedskrivningar redovisas så fort de kan förutspås medan vinster redovisas när de har levererats. Detta gör att det finns en asymmetri i redovisningen.

Vid redovisning av ett företagsförvärv kan redovisaren identifiera tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod alternativt med en bestämd nyttjandeperiod. Beroende på hur tillgången identifieras kommer den att skrivas av alternativt inte skrivas av. Att skriva av tillgångarna kan ses som ett mer försiktigt sätt att redovisa då risken för engångsnedskrivningar bör minska över tiden. Detta skulle då innebära att företag som identifierar immateriella tillgångar och skriver av dem har en mindre relevant redovisning. Detta då det finns ett svagare samband mellan redovisning och resultat enligt tidigare studier. Risken att råka ut för engångsnedskrivningar är också mindre i dessa företag. En nedskrivning försorsakas vanligen av en händelse. Händelsen kan vara allmän som t ex en avmattning i konjunkturen eller företagsspecifik som t ex ny teknik. Ryan & Zarowin (2003) undersöker hur händelser leder till eftersläpningen i redovisningen vilket i sin tur påverkar avkastningen. De undersöker frågan utifrån två olika vinklar.

1. Att företagens resultat inkluderar händelser med en viss eftersläpning
2. Att företagens resultat inkluderar/behandlar bra och dåliga nyheter på olika sätt genom att dåliga nyheter inkluderas före bra nyheter.

Resultaten visar att om förändringar i avkastningen mäts med en viss fördröjning har de ett större samband med resultaten än om de matchas i samma period. Resultaten visar också att negativa förändringar i avkastningen har ett starkare samband med resultaten.

Olika branscher påverkas olika beroende på redovisningsprinciperna. Det bör då vara så att relevansen i de immateriella tillgångarna skiljer sig åt för olika branscher. Vissa branscher är mer intensiva vad gäller immateriella tillgångar än andra. Företag t ex inom högteknologiska branscher karaktäriseras av företag med högre intensitet vad gäller immateriella tillgångar. I den första undersökningen i denna avhandling har det också visat sig att dessa företag förefaller att identifiera en mindre andel immateriella tillgångar än lågteknologiska företag. De lågteknologiska företagen tillämpar således en mer försiktig redovisning. Försiktig redovisning leder vidare till att företagens resultat och avkastning matchas sämre. Detta skulle innebära att högteknologiska företag har en mer relevant redovisning än lågteknologiska företag. Högre goodwillposter skulle också kunna leda till fler engångsnedskrivningar. Även dessa skulle kunna innebära att relationen mellan resultat och avkastning är bättre matchad (Ryan & Zarowin 2003).

Som inledningsvis nämnts är redovisningsprinciper tänkta att vara utformade på ett sätt som ökar förklaringskraften av den finansiella informationen. Syftet med införandet av IFRS 3 är att säkerställa en god förklaringskraft. Ovan resonemang medför dock att om inga immateriella tillgångar identifieras ökar relevansen i redovisningen. Hur fungerar då förklaringskraften i de immateriella tillgångarna.

## **7.4 Relevans och immateriella tillgångar**

### **Immateriella tillgångars förklaringskraft**

Som inledningsvis nämnts har vi de senaste årtionden flyttat oss in i en ekonomi som är kunskapsdriven och teknologibaserad. Detta har medfört att immateriella tillgångar motsvarar större och större andel av de investeringar företag genomför. Ett stort antal forskare har därför studerat hur immateriella tillgångar ska redovisas för att ge läsaren högsta möjliga relevanta information (Aboody & Lev 1998, Barth et al 2001, Basu & Waymire 2008, Skinner 2008, Wyatt 2008, Ittner 2008). Viss litteratur menar vidare att redovisare och standardsättare har förblivit statiska medan företagens affärer och omgivning har genomgått stora förändringar på senare tid (Francis & Schipper 1999). Litteraturen är överens om att immateriella tillgångar är av värde att redovisa. Lev & Zarowin (1999) visar att en viktig del för att förbättra de finansiella rapporternas relevans är att öka rapporteringen av immateriella tillgångar. Oswald & Zarowin (2007) visar att

om företagen aktiverar F&U är det en information till marknaden om att de har projekt som kommer att leda till framtida positiva fördelar för företaget Amir & Lev (1996) visar att icke redovisade immateriella tillgångar minskar värder relevansen i den finansiella rapporten.

Men författarnas förslag om hur de immateriella tillgångarna ska redovisas är många. Många författare visar vidare att möjligheten för användaren att förutspå den framtida utvecklingen försämras när immateriella tillgångar redovisas på olika sätt i olika finansiella rapporter (Lai & Stacchenezzi 2009, Boulerne & Sahut 2010). Francis & Schipper (1999) menar att relevansen i finansiella rapporter minskat för högteknologiska företag. Detta förklaras med att dessa företag har ett högre beroende av immateriella tillgångar och att redovisningen därför inte har samma värder relevans för investerare. Collins (1997) menar dock i motsats att företag med en intensifiering av immateriella tillgångar har en högre värder relevans än andra företag. Collins (1997) menar vidare att immateriella tillgångar existerar oavsett om de är bokförda eller inte.

Förklaringskraften i den immateriella tillgången måste dock inte nödvändigtvis ligga i en post bokförd i balansräkningen. Även poster i resultaträkningen överför information till användaren om immateriella tillgångar. Enligt Penman (2009) kan dessa poster vara av lika stort informationsvärde. Skinner (2008) menar dock att investerare och finansmarknaden fungerar oavsett hur redovisningen av immateriella tillgångar utvecklas.

Det har även framkommit att det finns risker med att fortsätta utveckla redovisningsprinciper för immateriella tillgångar på den inslagna vägen då det kan leda till försämrade jämförelse (Skinner 2008). Många författare har t ex sett att företagens marknadsvärde ökar om de immateriella tillgångarna (goodwill inkluderat) redovisas i balansräkningen (Oswald & Zarowin 2007, Boulerne & Sahut 2010, Hamberg et al 2011). Det kan ju ifrågasättas om dessa företag skulle ha ett högre värde jämfört med de företag som har upparbetat immateriella tillgångar vilka inte är synliggjorda i rapporten.

Andra forskare har använt sig av analytikens preferenser för att studera immateriella tillgångars informationsvärde. Forskarna undersöker hur (och om) det finns en koppling mellan företagens redovisningsval och analytikens preferenser i relation till hur företagen presenterar immateriella tillgångar (Matolcsy & Wyatt 2006, Bhushan 1989, Alford & Berger 1999). Litteraturen menar att analytiker har en benägenhet att söka efter information som kan identifiera företag vilka skulle kunna göra bra vinster i framtiden (McNichols & O'Brien 1997, Francis & Willis 2001). Att följa företag vilka det går bra för gör att analytikerna kan tillfredsställa uppdragsgivaren och de är därför motiverade till att minimera risken för felbedömningar. Barth et al 2001 menar att även

företag med högt värde på immateriella tillgångar vilka inte är bokförda i räkenskaperna medför ett ökat intresse för analytiker. Sammantaget gör detta att investerare föredrar att följa företag med höga värden på immateriella tillgångar då de förutspår att dessa företag kommer att konkurrera ut företag med lägre värde på immateriella tillgångar i framtiden. Genom att undersöka relationen företagens tillgångar och analytikens precisioner vid framtida bedömningar av avkastningen har det framkommit samband. Det har visat sig att företag som redovisar immateriella tillgångar har varit de företag vilka analytikerna bättre har kunnat förutspå framtida avkastning för. (Kohlbeck & Warfield 2007, Sougiannis & Yaekura 2001, Ritter and Wells 2006).

Tidigare studier visar att immateriella tillgångar har betydelse för relevansen i redovisningen. Men det förefaller inte vara klart på vilket sätt immateriella tillgångar tillför relevans. Det verkar som om att det inte spelar roll hur man bokför dem, huvudsaken är att budskapet på något sätt förmedlas till läsaren att de existerar. Men hur kan det göras och hur kan det göras på ett sätt som blir jämförbart? IASBs syfte med IFRS 3 är att öka informationsvärdet om immateriella tillgångars sammansättning och vidare att detta ska leda till relevant information till användaren. Det bör därför vara av värde att undersöka om den separat identifierade immateriella tillgången också har tillfört relevant information.

### **Begriplig information**

Det finns en stomme inom befintlig litteratur som menar att ju mer information som lämnas till investerare desto mindre blir informationsasymmetrin mellan välinformerade redovisare och mindre välinformerade investerare. (Haeley & Palepu 2001, Diamond & Verrecchia 1991, Amihud & Mendelson 1986, Glosten & Milgrom 1985 etc). Detta i sin tur gör att handlade volymer har möjlighet att öka och det kan minska spridningen bland olika bud på aktien. Vidare leder detta till att företagens kostnader för eget kapital effektiviseras. Detta resonemang skulle vidare innebära att ju mer information företagen lämnar till användaren desto lättare har investerare att förutse framtida resultat och cash flow. Relaterat till denna undersökning skulle det innebära att en utökad information om immateriella tillgångar är relevant för användarna.

Enligt Sloan (1996) kan dock ifrågasättas vad som anses vara tillgänglig information relaterat till årsredovisningen. Årsredovisningen är i sig officiell och alla har tillgång till den information som presenteras. Om siffror och information i årsredovisningen omarbetas, t ex delas upp på kassaflöde och icke kassaflöde eller kanske bryts ned på ytterligare parametrar, är detta då officiell information eller är den privat? Frågan blir här om vilken kunskap det förutsätts att användaren av informationen har. För att användaren ska ha möjlighet att



tillgodogöra sig informationen kan det krävas ingående kunskaper om redovisningsprinciper och de olika alternativ som dessa principer erbjuder. Immateriella tillgångar identifierade i samband med förvärvskalkyleringen under 2005 i Sverige innehöll ett fyrtiotal olika benämningar. Dessa benämningar får anses vara helt nya begrepp för marknaden. För investeraren betyder detta att de måste ha en ingående förståelse av vad redovisaren menar med de olika begreppen.

Viss litteratur visar således på att identifiering av immateriella tillgångar ger högre precision i att förutspå framtida avkastning (Ritter & Wells 2006, Wyatt 2005). Men denna förutsättning kan även ses från andra hållet. Annan litteratur visar att information om immateriella tillgångar försvårar analysarbetet för användarna och gör att de har sämre möjligheter att förutspå företagets framtida utveckling. Information om immateriella tillgångar kan vara komplex och det är otydligt vad den egentligen innehåller (Gu & Wang 2005, Barron et al 2002, Demers, 2002). Enligt Matolcsy & Wyatt (2006) kan olikheter i resultat bero på hur vana användarna är vid informationen. En jämförelse görs mellan USA och Australien. I Australien har kapitalisering och upplysningar om immateriella tillgångar en lång historik och undersökningar baserade från Australienska förhållanden visar på att analytiker får god användning av informationen. I USA, som har en kortare historik, visar undersökningarna på de problem information om immateriella tillgångar kan ge upphov till. När IFRS 3 implementerades i Sverige uppkom ett stort antal nya termer kopplat till immateriella tillgångar i dels balansräkningen och dels i notupplysningarna. Det får antas att användarna måste ha kunskap om immateriella tillgångars innebörd för att kunna få god användning av dem.

Detta resonemang kan innebära att relevansen av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering ökar med tiden. För varje år som investerare erhåller finansiella rapporter enligt IFRS 3 ökar relevansen i rapporterna.

### **Hypotesformulering**

Om ovan resonemang sammanfattar antas här att redovisning av immateriella tillgångar påverkar relevansen i redovisningen. Detta leder fram till undersökningens femte antagande.

Relevans: Relevansen av redovisningen ökar för de företag som redovisar immateriella tillgångar skilt från goodwill. Relevansen ökar då investerare har lättare att förutspå framtida avkastning. För varje år ökar också relevansen i redovisningen för de företag som identifierar immateriella tillgångar. Detta beror på att investerare har en större kunskap om vad de redovisade tillgångarna innebär för framtida avkastning. Relevansen skiljer sig åt för olika branscher.

Detta antagande definieras i hypotes 5 enligt följande:

*H5: - Relevans: Ju högre andel immateriella tillgångar en förvärvskalkyl innehåller desto högre blir relevansen i den finansiella rapporten.*

*H5a: - Relevansen i redovisningen avseende redovisade immateriella tillgångar är högre för företag inom högteknologiska branscher.*

*H5b: - För varje år ökar relevansen i redovisningen för de företag som identifierar immateriella tillgångar.*

## 8 Metod för undersökning av redovisningens relevans

---

### 8.1 Modeller

I studiens andra del presenteras, i likhet med den första delen, hypoteser vilka är ett potentiellt svar på frågeställningen. Hypotesen formulerar att ju högre andel immateriella tillgångar en förvärvskalkyl innehåller desto högre blir relevansen i den finansiella rapporten. För att kunna svara på frågor om hur relevant informationen är för användaren har tidigare forskare använt metoder där grunden i modellen är regressionsanalyser.

#### Justerat $R^2$

Forskarna använder multipla regressionsanalyser och analyserar förändringar i de justerade  $R^2$  värdena (*eng. adjusted  $R^2$* ) som erhålls. Justerade  $R^2$  kallas vidare för  $R^2$ . Avkastningsmått och/eller mått för marknadsvärden utgör den beroende variabeln och olika typer av redovisningsmässiga finansiella mått används som oberoende variabler. Redovisningsmått vilka visar ett högre  $R^2$  anses vara mer värderrelevant jämfört med de mått som visar ett lägre  $R^2$  (Holthausen & Watts 2001). Om det skulle finnas en exakt korrelation mellan den beroende och den oberoende variabeln skulle resultatet blivit att  $R^2$  uppgår till 100%. Ju närmare 100% sambandet är desto större är sambandet mellan oberoende och beroende variabel.

Forskarna delar in företag i olika grupper baserat på en mängd olika kriterier och på så sätt kan forskaren utläsa när de starkaste sambanden mellan redovisning och avkastning framkommer. En kritik som kan komma fram är att till skillnad från forskare arbetar inte investerare med företag som grupper. Normalt analyseras företag individuellt av investerarna. Resultatet kan dock indikera att någon grupp skiljer sig från andra grupper och detta kan hjälpa till att identifiera störande inslag i redovisningen (Lev 1989).

Det finns också studier där andra mått har använts för att studera värderrelevansen. Ryan & Zarowin (2003) har analyserat resultaten utifrån koefficienten och inte  $R^2$ .

I detta arbete kommer utvärderingen att basera sig på en jämförelse av  $R^2$  värden. Metoden är väl beprövad i tidigare forskning för liknande

frågeställningar. Genom regressionsanalyser kan sambanden mellan marknadens värderingar av företagen och redovisningsinformationen av de identifierade immateriella tillgångarna testas. Ett starkare samband, dvs ett högre värde på  $R^2$ , indikerar en högre relevans i den information de identifierade immateriella tillgångarna ger.

## Regressionsanalyser

Inom tidigare forskning för värder relevans har bl a två olika typer av modeller kallade prismodeller (*eng. price model*) och avkastningsmodeller (*eng. return model*) använts. Även en tredje modell kan urskiljas som skulle kunna kallas för förändringsprismodell (*eng. differenced-price modell*) (Kothari & Zimmerman 1995).

En avkastningsmodell utgår från den avkastning aktieägaren erhåller och relaterar detta värde till företagets redovisning. Grundformeln för en avkastningsmodell är enligt följande:

$$Avk = a + \beta_1 Res + \beta_2 \Delta Res + \varepsilon$$

Avk är den avkastning investeraren erhåller under en given period så som förändring i aktiekurs och utdelad utdelning. Res är det resultat företagen har redovisat i de finansiella rapporterna under samma period och  $\Delta Res$  är den förändring i de redovisade resultaten som har uppstått under perioden jämfört med tidigare jämförbar period. Förändringen i resultatet utgör i formeln en förklaring till den del av avkastningen som är oväntade av marknaden. Marknaden förutsätts att förvänta sig att framtida resultat överensstämmer med tidigare års resultat.

Tidigare forskning använder forskarna många gånger flera olika modeller för att underbygga säkerheten i resultaten. Det finns också fler studier som har analyserat vilka modeller som förklarar aktiernas värde bäst. Det finns inget entydigt svar om pris- eller avkastningsmodellen är att föredra. Det är istället olika omständigheter som gör den ena eller den andra modellen mer fördelaktig. Ohlson & Shroff (1992) jämför om företagets resultat i form av en exakt nivå eller om företagets resultats förändring mellan två perioder är mest lämpligt som förklaring till företagets avkastning. I den engelska litteraturen benämns nivån och förändringen av resultat som en modell för "levels" respektive en modell för "changes". Ohlson & Shroff (1992) menar att företagets resultat är bäst relaterat (korrelerat) med avkastningen jämfört med företagets förändring i resultat, men bara då avkastningen är svår att förutsäga. De menar att nivå tenderat att vara mer tillförlitligt än vad förändring är. Nivå är stabilare än förändringen och det är bäst att välja den variabel som är mest stabil.

Även Easton & Harris (1991) har gjort en analys och jämförelse av vilken modell som bäst förklarar företagens avkastning. De visar en modell baserat på nivå och en modell baserat på förändring. Initialt visar författarna att nivå förklarar avkastning bättre än förändring. För att kontrollera variabeln för förändring, dvs att denna variabel verkligen mäter det den ska mäta, har författarna också testat om variabeln för nivå i början av perioden (istället för i slutet av perioden) har något förklaringsvärde. Testen visar att nivån i början av perioden inte ger en ökad korrelation till avkastningen. Författarna testar därefter både nivå och förändring i samma regression och visar att både nivå och förändring är relevanta förklaringsvariabler för avkastning. De två variablerna kompletterar varandra och är inga substitut för varandra, dvs att avkastningen kan förklaras bättre av både resultat och förändring i resultat jämfört med om de två variablerna används separat.

I denna underökning har valts att utgå från en modell som i enlighet med Easton & Harris både tar hänsyn till nivå och till förändring.

En prismodell utgår istället från ett företags marknadsvärde och relaterar detta värde till företagets redovisning. Grundformeln för en prismodell är enligt följande:

$$P = a + \beta_1 BV + \beta_2 Res + \varepsilon$$

P är företagets marknadsvärde vid en given tidpunkt, BV är företagets bokförda värde på eget kapital vid den givna tidpunkten och Res är det resultat företaget har genererat under en given period.

En förändringsprismodell är en prismodell där istället förändringen i marknadsvärdet (P) jämförs med förändringen i det bokförda värdet (BV) för en given period. Skillnaden, jämfört med avkastningsmodellen, är att företagets bokförda värde också tas med i mätningen.

### **Tidsperiod att mäta**

De tidsintervaller som undersöks kan variera från någon period under året till att sträcka sig över flera år. Easton et al (1991) använder i en undersökning ett tidsintervall så långt som 10 år. Undersökningen visar att ju längre tidsintervall som används desto säkrare blir resultaten för att kunna mäta relevansen i informationen. Man kan dock ställa sig frågan om det är intressant för investerare att få svar på en 10-års intervall. Det borde vara för långt för att vara intressant för investerare då de ofta arbetar på en mycket kortare investeringshorisont. Det viktiga är att forskningen drivs av de variabler som är intressanta och inte av de variabler som ger bäst statistiska resultat. Inom

samhällsvetenskaplig forskning är det svårt att få starka samband i undersökningar då det som mäts är mycket komplext. Det finns många störande moment som gör att sambanden försvagas.

I denna undersökning har företagen studerats över en ettårsperiod. Denna tid är kort men syftet med undersökningen är att kunna identifiera eventuella olikheter i relevansen på en just en specifik transaktion i redovisningen, dvs i förvärvskalkylen. En längre tidsperiod är därför inte applicerbar eller möjlig att mäta.

I syfte att fånga upp den information årsredovisningen lämnar har avkastningen och marknadsvärdet 3 månader efter bokslutsdagen använts. Det förutsätts att dessa tre månader fångar in den tidsperiod det tar för företaget att upprätta bokslut och publicera årets finansiella information. Efter tre månader antas årets totala resultat och ställning vara inkluderad i aktiekursen (Kothari 2001).

### **Linjära samband**

Ball & Shivakumars (2005) undersöker huruvida linjära samband fungerar bättre eller sämre än icke linjära. De menar att med icke linjära samband kan två variabler (proxys) ha två olika riktningar och om de slås ihop i en linjär modell framkommer ett medelvärde som inte är rättvisande. Exempel på två variabler kan vara rörelsekapitalet för nettotillgångar respektive kapitalkostnaden för anläggningstillgångar. Dessa två variabler kan tillföra information till det totala resultatet och ge ett starkare resultat genom att de kompletterar varandra. Ball & Shivakumars (2005) poäng är att uppmärksamma denna asymmetri som kan uppstå när en modell byggs upp och när resultatet analyseras. I detta arbete kommer regressionen byggas upp genom att samtliga variabler förväntas korrelera med samma riktning.

### **Vilken proxyvariabel ska man använda?**

Francis et al (2004) har undersökt om marknadsbaserade mått eller redovisningsbaserade mått lämpar sig som proxyvariabler för att förstå och förklara marknadens förväntan på företagens avkastning. Med redovisningsmässiga mått förstås då t ex värder relevansstudier där relationen mellan resultat och avkastning undersöks. Med marknadsbaserade mått förstås istället studier där t ex historiska kassaflöden (eller historiska flöden uppdelade på kassaflöden och resultat) förklarar framtida avkastning. I deras studie visar de att redovisningsbaserade proxyvariabler förklarar avkastningen bättre än marknadsbaserade mått. Det som dock måste ifrågasättas är den informationsrisk som redovisningen innehåller. Det fundamentala med redovisningen är att det inträffar en händelse som avspeglas i redovisningen och

därefter läses av en investerare/användare. I denna kedja finns det en informationsrisk. Kedjan förutsätter att de redovisade resultaten är rätt och att det inte finns några alternativa redovisningsmetoder. En händelse kan avspeglas felaktigt i redovisningen av många olika orsaker, t ex kan det vara svårt att veta hur händelsen ska avspeglas eller kan redovisningen manipuleras av upprättaren. Med hänsyn till detta bör även marknadsbaserade mått vara intressanta för att undersöka marknadens förväntningar på avkastning.

Dechow (1994) menar att företagens resultat ger en bättre förklaring till företagens avkastning än vad cash flow gör. Ju längre period som mäts desto bättre blir dock cash flow som förklaringsvariabel. Om perioden ses i en oändlighet är resultat och cash flow lika, därför bör det även vara logiskt att cash flow får en högre förklaringsgrad ju längre period som mäts. En annan vinkling är att företag inom olika branscher har operativa cykler som genererar olika hög andel periodiseringsposter. T ex en gatuförsäljare som köper in ett parti varor på morgonen och säljer varorna under dagen har en redovisning där resultat och cash flow är mycket lika. Däremot ett företag inom entreprenadbranschen kan ha mycket stora skillnader mellan företagets kassaflöde och dess resultat för en period. Dechow (1994) visar att ju större andel periodiseringsposter ett företag har i relation till cash flow desto viktigare är dessa periodiseringsposter som en förklarande variabel för att kunna bestämma företagets marknadsvärde.

Feltham & Ohlson (1995) utgår från Ohlson (1995) men gör en uppdelning av operativa transaktioner och finansiella transaktioner. Gällande finansiella transaktioner uppnås en exakt matchning mellan bokförda värden och verkliga värden. Vid operationella flöden uppstår skillnader mellan det bokförda värdet och marknadsvärdet. Det är de operativa flödena som därför är viktiga att studera närmare och försöka förstå hur de kan förklara företagets avkastning.

Denna undersökning utgår från redovisningsbaserade mått vilka klassas som periodiserade poster. Som ovan diskuteras finns det svårigheter med att redovisningen kan vara felaktig eller manipulerad. Dessa svårigheter behandlas i arbetets första del och kommer att analyseras tillsammans med analysen av relevansen. De mått som har valts som proxyvariabler är dels resultaträkningens mått och dels balansräkningens mått. Det har här gjorts en bedömning att det är applicerbart att utforma en modell som tar hand om informationen från båda räkningarna..

### **Modell för denna undersökning**

I syfte att undersöka redovisningens relevans gällande identifierade immateriella tillgångar presenteras i följande avsnitt två olika modeller. Dels en avkastningsmodell och dels en prismodell.

Tidigare forskare har gjort undersökningar i syfte att ta reda på om avkastningsmodeller eller prismodeller bäst bestämmer företagets värden (Kothari & Zimmerman 1995). Författarna lämnar inga entydiga svar. Olika förhållanden gör att modellerna kan störas. Barth et al (2001) sammanfattar undersökningarna med att avkastningsmodeller och prismodeller tar hand om olika frågeställningar. Prismodellen omfattar frågor om företagets värde och avkastningsmodeller omfattar frågor om företagets förändrade värde. I denna undersökning bedöms båda modellerna vara applicerbara. Perspektivet är balansräkningens information. Dock är balansräkningens innehåll en indikator för framtida resultaträkningar, varför även en avkastningsmodell kan användas.

## **8.2 Avkastningsmodellen**

Avkastningsmodellen i denna undersökning har sin grund i en modell utvecklad av Easton & Harris (1991). Nedan görs en genomgång av de variabler som har använts och motivation till val av variabler.

### **Beroende variabel**

Som beroende variabel definieras den avkastning som företaget har genererat till marknaden det räkenskapsår som förvärvet är genomfört.

Avkastningen mäts här som den procentuella kursförändringen som har skett under ett år. Kursförändringen mäts från 1 april till 31 mars året efter årsredovisnings balansdag. I de fall räkenskapsåret är brutet har mätning av avkastningen gjorts för den period som börjar tre månader efter räkenskapsårets start och slutar tre månader efter räkenskapsårets slut. Avkastningen har ställts i relation till börsvärdet i periodens ingång, d v s den 31 mars, vidare kallat för "P<sub>t-1</sub>". Informationen är hämtad från Datastream. Denna avkastning kallas vidare även för "Avk".

Relationen mellan ett företags resultat och den avkastning som genereras på marknaden bygger på en grundläggande CAPM modell utvecklad av Sharpe (1964), Lintner (1965) and Black (1972). Denna modell utgår från att förväntad avkastning som en aktieägare kommer att kräva för en specifik aktie är: Avkastningen/räntan på ett riskfritt värdepapper plus ytterligare en riskpremie. Som risk används då benämningen Beta. Beta är den totala risken som finns när man investerar på en stor marknadsplats. Senare författare (Fama & French 1992) har undersökt sambandet mellan företagets avkastning och variabler så som Beta, storlek, E/P, leverage och book-to-market equity. De visar att även dessa variabler har möjlighet att förklara risk. Ball et al (1993) tar även upp problemet med att den resultatkomponent som används i modellen inte tar



hänsyn till den kapitalkostnad som finns för det egna kapitalet. Denna risk tar ingen hänsyn till de modeller som används av forskarna. Den modell som används i detta arbete inkluderar den risk som finns i avkastningen men någon hänsyn till risker i kapitalkostnaden för eget kapital bedöms inte vara materiell.

### Oberoende variabel

Enligt denna modell antas företagets avkastning till marknaden vara en funktion av årets redovisade resultat och förändringen i redovisat resultat. Årets redovisade resultat och årets förändring av redovisat resultat kallas vidare för "Res" och " $\Delta Res$ ". Sambandet mellan oberoende och beroende variabel ser då ut enligt följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10)$$

För att förfinas formeln kan redovisat resultat brytas ner i fler beståndsdelar. En specifik intäkt eller kostnad kan brytas ut ur det totala resultatet och summeras separat i formeln. T. ex har Aboody & Lev (1998) använt denna modell genom att bryta ut avskrivningar för aktiverade FoU-utgifter. Syftet med att bryta ner den oberoende variabeln i flera delar är att möjliggöra en analys av vilken typ av redovisningsdata som är relevant. I detta arbete avses att undersöka hur relevant information av immateriella tillgångar är. På liknande sätt som Aboody & Lev (1998) har här avskrivningar avseende årets förvärvade och identifierade immateriella tillgångar separerats från årets resultat. Den verkliga effekten under året, till följd av de identifierade immateriella tillgångarna, är dock inte möjlig att utläsa ur årsredovisningen. I årsredovisningen redovisas totala avskrivningar per tillgångsslag vilket också inkluderar redan tidigare ägda tillgångar. Istället har här en approximation gjorts av avskrivningar för de förvärvade immateriella tillgångarna genom att den förvärvade tillgången har antagits skrivas av på 10 år. En tiondel av tillgångens värde har därmed antagits vara den avskrivning som påverkat resultaträkningen under räkenskapsåret. Denna avskrivning kallas vidare "Avs".

Approximationen av avskrivningen bör vara relevant och tillämplig då denna modell avser att mäta huruvida separat identifierade immateriella tillgångar tillför relevant information till användaren. Det är då inte det exakta avskrivningsbeloppet som anses ha betydelse för användaren utan istället det faktum att tillgångarna har separerats från goodwill och antas skrivas av över en nyttjandeperiod. Approximationen kommer att skilja sig från verkliga kostnader främst på tre orsaker. Dels genom att tillgångarna endast skrivs av under den tid av året som företaget varit ägare, dels att nyttjandeperioden inte är 10 år och slutligen genom att tillgången kan ha klassificerats som om den har en obestämbar nyttjandeperiod.

Den ekvation som framkommer utifrån ovan resonemang är följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10a)$$

Nedan sammanfattas definitionen av variablerna.

**Tabell 8.2.1 Definition av variabler avkastningsmodell**

Variabel (förkortning)	Variabel	Formel
Avk =	Avkastning	Procentuell kursförändring per aktie under perioden 31 mars – 31 mars (annan jämförande period har används där företaget har brutet räkenskapsår) räknat från Q1 räkenskapsåret under förvärvet. Dividerat med kursen per aktie den 31 mars vid ingången av perioden (annat datum för brutet räkenskapsår).
Res =	Resultat	Redovisat nettoresultat per aktie för året.
$\Delta Res =$	Förändring i redovisat resultat	Redovisat nettoresultat för året minus redovisat nettoresultat för föregående år per aktie.
Avs =	Avskrivning	Uppskattad avskrivning på förvärvade immateriella tillgångar per aktie.
$\Delta Avs =$	Förändring i avskrivning	Avskrivning på förvärvade immateriella tillgångar minus föregående års avskrivning på förvärvade immateriella tillgångar per aktie.
$P_{t-1} =$	Marknadsvärde IB	Företagets börsvärde per aktie per den 31 mars det året räkenskapsåret börjar (annat datum för brutet räkenskapsår).
$\varepsilon =$	Fel	

### 8.3 *Prismodellen*

Som ett annat alternativ till att undersöka redovisningens relevans har en ekvation baserad på företagets egna kapital också använts. En modell som är utarbetad av Ohlson (1995) och Feltham & Ohlson (1995, 1996) baserar sig på relationen mellan företagets redovisningsmässiga värden och deras marknadsvärden. Formeln har vidare utvecklats och använts av Collins et al (1997), Barth et al (1998), Francis & Schipper (1999). Författarna arbetar utifrån att bryta ut poster i balansräkningen vars relevans de avser att undersöka.

#### **Beroende variabel**

Som beroende variabel används företagets marknadsvärde. Marknadsvärdet definieras som företagets börskurs på den noterade aktien. Börskursen är per den 31 mars året efter årsredovisningens balansdag under vilket förvärvet genomfördes. I de fall räkenskapsåret är brutet har börskursen tre månader efter räkenskapsårets utgång använts. Informationen är hämtat från Datastream. Detta värde kallas vidare för "P".

#### **Oberoende variabel**

Enligt denna modell antas företagets börskurs vara en funktion av det bokförda värdet (dvs eget kapital) och årets resultat. Bokfört värde och redovisat resultat kallas vidare för "BV" och "Res". Sambandet mellan oberoende variabel och beroende variabel ser ut enligt följande:

$$P = a + \beta_1 BV + \beta_2 Res + \varepsilon \quad (20)$$

För att förfina formeln kan bokfört värde brytas ner i fler beståndsdelar. En specifik tillgång eller skuld kan brytas ut ur det värdet och summeras separat i formeln. Text har Barth et al (2005) delat upp redovisningsinformationen i fyra olika delar som, förändring i kundfordringar, förändring i varulager, förändring av leverantörsskulder och avskrivningar. I denna artikel undersöks om uppdelning av resultat i cash flow och periodiserat resultat hjälper att förklara marknadsvärdet. På liknande sätt har i denna undersökning det bokförda värdet delats upp på en värderrelevant variabel och en icke värderrelevant variabel. Ohlson & Penman (1992) delar upp det egna kapitalet på rörelsekapital, anläggningstillgångar, skatt, långa skulder och övrigt i syfte att undersöka informationsvärdet av olika poster i balansräkningen. Den fråga som här undersöks är om de finansiella rapporternas kvalitet förbättras genom att immateriella tillgångar redovisas skilt från goodwill. För att i detta arbete kunna undersöka om immateriella tillgångar skilt från goodwill tillför läsaren någon information har dessutom värdet på den immateriella tillgången särskilt från

BV.

Den ekvation som framkommer utifrån ovan resonemang är följande:

$$P = a + \beta(BV - Im) + \beta Im + \beta(Res - Avs) + \beta Avs + \varepsilon \quad (20a)$$

Nedan sammanfattas definitionerna av variablerna.

<b>Tabell 8.3.1 Definition av variabler prismodellen</b>		
<b>Variabel</b> (förkortning)	<b>Variabel</b>	<b>Formel</b>
P =	Marknadsvärde	Företagets börsvärde per aktie per den 31 mars året efter förvärvet (annat datum för brutet räkenskapsår).
BV =	Bokfört värde	Bokfört eget kapital per aktie per bokslutsdatum det räkenskapsår förvärvet genomfördes.
Im =	Immateriella tillgångar	Immateriella tillgångar identifierade i förvärvskalkylen per aktie (dvs goodwill ej inkluderat).
Res =	Resultat	Redovisat nettoresultat för året per aktie.
Avs =	Avskrivning	Avskrivning per aktie på förvärvade immateriella tillgångar.
$\varepsilon$ =	Fel	

### **Skalan påverkar resultatet**

Ett problem som diskuterats gällande prismodeller är att det finns risk för att skalan i populationen påverkar resultatet. Företag med ett högt bokfört värde per aktie har oftare också ett högt börsvärde per aktie. Antalet utestående aktier är ett beslut som företaget tar själva och företagen kan ha olika incitament till att laborera med antal utestående aktier. En aktiesplit kan påverka likviditeten i de handlade aktierna och få en inverkan på aktiekursen. Även utdelningspolicy har en inverkan på relationen mellan P och BV (Easton 1998). Att företag med höga P också har höga BV kan då tänkas göra att sambandet påverkas. Denna effekt har undersökts av bl a Easton (1998), Gu (2005) och Barth & Clinch (2009). Undersökningarna visar att möjligheten att justera för skaleffekten inte är enkel och inte alltid heller nödvändig. Forskarna har i studier jämfört stora mängder information genom att dels använda prismodellen som den är och sedan jämfört med att justera prismodellen för skaleffekter. Justering för skaleffekter görs inom befintlig forskning på många olika sätt. Dels genom att multiplicera variablerna med en faktor, dels genom att dividera variablerna med en faktor. En justering för skaleffekten kan dock vara riskabel. Justeringen kan

medföra att den ekonomiska karaktären för det specifika företaget förändras så att testet inte ger ett rättvisande resultat (Easton 1998).

Barth & Clinch (2009) har gjort en undersökning där de har jämfört fem modeller för justering för skaleffekter. Dessa modeller anser de vara de vanligaste inom befintlig forskning. De utgår från prismodellen enligt ovan (20) och justerar ekvationen med en nämnare. Nämnaren BV och ingående P har använts. Barth & Clinch (2009) slutsats är att justering för skaleffekter endast har en liten inverkan på att uppnå mer tillförlitliga resultat av regressionsanalyserna. Easton & Sommers (2003) har fokuserat på att undersöka om justering för skaleffekter med hjälp av att relatera prismodellen mot ingående P. De kom fram till att denna justering av skaleffekt är meningsfull för resultatet av regressionsanalysen.

För denna undersökning bör det vara intressant att testa sambanden med hjälp av en skalajustering. Justering med hjälp av BV anses dock mindre meningsfullt. Variabeln  $BV - Im$  är för många observationer lika med BV eller mycket nära BV. Justeringen blir därför inte meningsfull då denna variabel kommer att anta värdet 1 för dessa observationer. Istället har i denna undersökning Easton & Sommers (2003) modell använts och en justering har gjorts med ingående P.

Den ekvation som framkommer utifrån ovan resonemang är följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30a)$$

Variablerna definieras i tabell 8.3.1.

## **8.4 Statistiska skillnader i grupper**

### **Indelning i grupper**

För att kunna jämföra resultatet från regressionsanalysen och identifiera skillnader genomförs analysen genom att populationen indelas i grupper. Detta är en metod som har använts av tidigare författare. Tex har författarna delat upp populationer i grupper baserat på vilka redovisningsprinciper de använder. På så sätt kan forskaren undersöka vilka redovisningsprinciper som ger mest relevant information (Barth et al 2008). Denna undersökning syftar till att ta reda på om marknaden har nytta av informationen som kommer utifrån att immateriella tillgångar är separerade från goodwill. Indelning har därför gjorts baserat på hur stor andel immateriella tillgångar som har identifierats av företagen. Syftet är att identifiera signifikanta skillnader mellan grupperna.

## Grupper baserat på andelen identifierade immateriella tillgångar

Företagen har delats in i tre grupper. Första gruppen representeras av företag som inte har identifierat några immateriella tillgångar. Andra gruppen representeras av företag som har identifierat andel immateriella tillgångar skilt från goodwill mellan 1% - 29%. Den tredje gruppen representeras av företag som har identifierat immateriella tillgångar uppgående till 30% - 100%. Uppdelningen i dessa grupper har gjorts utifrån att de symboliserar tre olika kategorier av redovisningsstrategier. Företag vilka allokerat 1% - 29% representeras av företag vilka valt den mest vanliga uppdelningen på separerbara immateriella tillgångar och goodwill. Denna valda strategi motsvarar en form av accepterad praxis vilket tidigare exemplifierats i redovisnings scenarier i kapitel 3.

Nedan tabell visar den totala populationen uppdelat på dessa tre grupper:

**Tabell 8.4.1 Immateriella tillgångar i grupper**

Andel immateriella tillgångar i %	Antal förvärv	Gruppnummer
0	89	1
1-29	138	2
30 -100	98	3
<b>Totalt</b>	<b>325</b>	

### Olika modellens styrka

I syfte att kontrollera vilket värde variablerna "Avs" och "Im" tillför modellerna har i nästa test olika simuleringar gjorts. Modell (10), modell (20) och modell (30) har justerats genom att variablerna "Avs" och "Im" har uteslutits. Syftet med denna justering är att analysera om modellernas styrka ökar eller minskar. Testet undersöker om avskrivningskomponenten eller den immateriella tillgången tillför relevant information.

I avkastningsmodellen har den uppskattade avskrivningen inte exkluderats från resultatet. Denna avkastningsmodell ser ut enligt följande.

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10)$$

Vidare har avkastningsmodellen delvis delats upp enligt nedan

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10b)$$

Avkastningsmodellen (10) och den delvis uppdelade avkastningsmodellen (10b) har därefter jämförts med den uppdelade avkastningsmodellen (10a)

I prismodellen har på liknande sätt den utbrutna immateriella tillgången och avskrivningarna inte exkluderats från det egna kapitalet och från resultatet. Denna prismodell ser ut enligt nedan:

$$P = a + \beta_1 BV + \beta_2 Res + \varepsilon \quad (20)$$

Vidare har prismodellen delvis delats upp enligt nedan.

$$P = a + \beta_1 (BV - Im) + \beta_2 (Res - Avs) + \varepsilon \quad (20b)$$

Prismodellen (20) och den delvis uppdelade prismodellen (20b) har därefter jämförts med den uppdelade prismodellen (20a)

Även den justerade prismodellen har på samma sätt jämförts enligt följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30)$$

och enligt nedan

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30b)$$

Den justerade prismodellen (30) och den delvis uppdelade justerade prismodellen (30b) har därefter jämförts med den uppdelade prismodellen (30a)

### **Grupper baserat på räkenskapsår**

De tre undersökta åren har även analyserats separat som grupper. Detta har gjorts genom att de tre regressionsanalyserna har testats om det finns skillnader mellan i styrka mellan de tre åren.

### **Grupper baserat på branscher**

Barth et al (2005) bryter ner data i undersökningen i olika branscher i syfte att undersöka om förklaringsgraden ökar eller minskar beroende på bransch. Som underlag för branschindelning har samma principer använts som i avsnitten för redovisningsval, se avsnitt 3.6.1. Detta har gjorts genom att de tre

regressionsanalyserna har testats om det finns skillnader mellan i styrka mellan företag inom HighTech och LowTech.

### **Att utvärdera signifikant skillnad mellan grupperna**

Nästa steg blir att utvärdera om det finns en signifikant skillnad mellan de olika grupperna. Ett effektivt sätt att testa skillnaderna i grupperna är att använda de framkomna  $R^2$  värdena som beroende variabler i en ny ekvation, t ex Collins et al (1997). För att genomföra det måste undersökningen dock omfatta en mycket stor population så att antal framräknade  $R^2$  utgör en tillräckligt stor population för statistisk analys. Populationen i denna undersökning bedöms vara för liten.

Istället har här använts en metod där de tre grupperna har jämförts med hjälp av dummy variabler. Genom att en grupp har antagit värdet 1 och de övriga grupperna antagit värde 0 kan skillnader i de olika gruppernas  $R^2$  värden identifieras.



## 9 Identifiering av relevant information om immateriella tillgångar

---

### 9.1 Beskrivning av populationen

#### Antal observationer

I undersökningen har samma population använts som i studien för redovisningsval, se del II. Totalt har 326 förvärv registrerats vilka har genomförts under perioden 2005 – 2007. Ett bortfall på förvärvskalkyler uppkom vid insamlingen av nya uppgifter. Bortfallet beror på att företaget inte har redovisat jämförbara resultat för tidigare period. Gällande företagens marknadsvärde (P) och företagens avkastningsvärde (Avk) har 49 respektive 39 förvärvskalkyler fallit bort. För företagens marknadsvärden justerat för skala  $P/P_{t-1}$  har 48 observationer fallit bort. Bortfallet beror främst på att företagen inte varit noterade på börsen under jämförelseperioden eller att ett extremvärde har exkluderats.

#### Identifiering av extremvärden

En kontroll har gjorts av så kallade extremvärden för avkastningsmättet (Avk). Observationer som ligger mer än 3 standardavvikelser från medelvärdet har exkluderats. Gällande negativa värden ligger inga värden mer än 3 standardavvikelser från medelvärdet. Däremot kan variabler från de positiva värdena identifieras vilka ligger mer än 3 standardavvikelser från medelvärdet. I analyserna har en avlägsen uteliggare identifierats. Denna har exkluderats ur populationen. Den avlägsna uteliggare som exkluderats visade en avkastning uppgående till 175%. I nedan tabell redogörs för insamlad data för de beroende variablerna i sammandrag.

**Tabell 9.1.1: Beskrivande data för beroende variabel (relevans)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<i>Avk</i>	277	-,70	1,25	,072	,38
<i>P</i>	287	,92	412,00	83,79	6,32E1
<i>P/P<sub>t-1</sub></i>	278	,30	2,75	1,06	,39

## Tre kategorier av förvärvskalkyler

För att undersöka om redovisning av immateriella tillgångar skilt från goodwill tillför relevans i redovisningen har populationen testats genom de tre kategorier som beskrivs i kapitel 8. Alla iakttagelser är således uppdelade på förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar identifieras, där 1% - 29% immateriella tillgångar identifieras och slutligen där 30% – 100% immateriella tillgångar identifieras. I nedan tabell 9.1.2, visas populationen för de beroende variablerna uppdelad på de tre kategorierna.

**Tabell 9.1.2: Beskrivande data för beroende variabel uppdelad på tre kategorier (relevans)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<b>ImTi 0%</b>					
<i>Avk</i>	76	-,51	1,11	,144	,36
<i>P</i>	79	,92	382,50	83,27	6,54E1
<i>P/P<sub>t-1</sub></i>	77	,49	2,75	1,14	,40
<b>ImTi 1%-29%</b>					
<i>Avk</i>	116	-,70	1,25	,053	,40
<i>P</i>	120	2,67	412,00	86,96	6,54E1
<i>P/P<sub>t-1</sub></i>	116	,30	2,24	1,03	,40
<b>ImTi 30% - 100%</b>					
<i>Avk</i>	85	-,58	,98	,03	,38
<i>P</i>	88	1,12	382,50	79,92	5,87E1
<i>P/P<sub>t-1</sub></i>	85	,416	1,94	1,01	,38

Förvärvskalkyler innehållande separerade immateriella tillgångar på 0% motsvarar 76 stycken för avkastningen, 79 stycken för marknadsvärdet och 77 stycken för det justerade marknadsvärdet.

Förvärvskalkyler innehållande separerade immateriella tillgångar på 1% - 29% motsvaras av 116 stycken för avkastningen och 120 stycken för marknadsvärdet och 116 stycken för det justerade marknadsvärdet.

Den sista kategorin vilken omfattar förvärvskalkyler innehållande 30% - 100% separerade immateriella tillgångar omfattas av 85 stycken för avkastningen, 88 stycken för marknadsvärdet och 85 stycken för det justerade marknadsvärdet.

Nedan presenteras resultaten av de olika typerna av regressionsanalyserna. Först presenteras avkastningsmodellen, därefter prismodellen och den justerade prismodellen. Slutligen görs tester av relevansen utifrån bransch och år.

## 9.2 Avkastningsmodeller för de tre kategorierna

I tabell 9.2.1 presenteras beskrivande data för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i avkastningsmodellen.

**Tabell 9.2.1: Beskrivande data för oberoende variabel (avkastningsmodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
$Res/P_{t-1}$	278	-,51	3,52	,07	,24
$Res - Avs/P_{t-1}$	278	-,48	3,52	,07	,24
$Avs/P_{t-1}$	278	,00	,15	,00	,01
$\Delta Res/P_{t-1}$	278	-,63	2,17	,013	,16
$\Delta Res - \Delta Avs/P_{t-1}$	278	-,63	2,17	,016	,16

I tabell 9.2.2 presenteras beskrivande data per kategori för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i avkastningsmodellen.

**Tabell 9.2.2: Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (avkastningsmodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<b>ImTi 0%</b>					
$Res/P_{t-1}$	77	-,37	3,52	,11	,41
$Res - Avs/P_{t-1}$	77	-,37	3,52	,11	,41
$Avs/P_{t-1}$	77	,00	,00	,00	,00
$\Delta Res/P_{t-1}$	77	-,63	2,16	,03	,27
$\Delta Res - Avs/P_{t-1}$	77	-,63	2,16	,03	,27
<b>ImTi 1%-29%</b>					
$Res/P_{t-1}$	116	-,40	,50	,06	,12
$Res - Avs/P_{t-1}$	116	-,40	,50	,06	,12
$Avs/P_{t-1}$	116	,00	,04	,00	,00
$\Delta Res/P_{t-1}$	116	-,44	,42	,00	,10
$\Delta Res - Avs/P_{t-1}$	116	-,44	,42	,00	,10

**ImTi 30% - 100%**

$Res/P_{t-1}$	85	-,51	,42	,05	,14
$Res - Avs/P_{t-1}$	85	-,48	,54	,06	,14
$Avs/P_{t-1}$	85	,00	,15	,01	,02
$\Delta Res/P_{t-1}$	85	-,31	,50	,02	,09
$\Delta Res - Avs/P_{t-1}$	85	-,31	,50	,02	,09

**Uppdelad avkastningsmodell**

Initialt har populationen testats med hjälp av den uppdelade avkastningsmodellen enligt följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10a)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.2.3 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,08 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,28 och 0,27 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella tillgångar mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Denna test visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande separerade immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjorts genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall där förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% (c) separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt nedan:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{1-t}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{1-t}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{1-t}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{1-t}} \right) + duImTi(a), duImTi(b), duImTi(c) + \varepsilon \quad (10a/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Den regressionsanalys vilken testar dummy variabeln för 0% separerade immateriella tillgångar visar signifikans för dummyvariabeln. Testen av de andra två dummyvariablerna visar inte någon signifikans.

**Tabell 9.2.3: Uppdelad avkastningsmodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (Formel 10a - jämförelse av  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	75	,016*	,08
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,000****	,28
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,000****	,27

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (Formel 10a/du - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	-,01		,03		,04	
<i>duImTi</i>	,10	,05*	-,03	,48	-,06	,25

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att kategorin förvärvskalkyler där inga separerade immateriella tillgångar särskiljs från goodwill skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna. De företag vilka separerar immateriella tillgångar representeras av företag med ett högre  $R^2$  värde.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell visas i bilaga 4, tabell 9.2.3, Panel C. Testet visar fem variabler signifikans på mindre än 5% och tre variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Avkastningsmodell

I nästa test har avkastningsmodellen använts igen, dock har ingen uppdelning gjorts av variablerna resultat och avskrivning. I modellen ingår således avskrivningarna i resultatet. Syftet med att testa populationen utan att bryta ut avskrivningarna är att analysera om variabeln ”avskrivningar” tillför relevans i redovisningen. Modellen som har använts är enligt nedan:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.2.4 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,08 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några separerade immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,20 och 0,26 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Test visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% (c) separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt nedan:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res}{P_{t-1}} \right) + duImTi(a), duImTi(b), duImTi(c) + \varepsilon \quad (10du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna vad gäller  $R^2$  värden.

**Tabell 9.2.4: Avkastningsmodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på avkastningsmodell (Formel (10) - jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	75	,02*	,08
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,00****	,20
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,00****	,26

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på avkastningsmodell (Formel (10 du) - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	,01		,05		,04	
<i>duImTi</i>	,08	,13	-,04	,40	-,03	,57

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna, d.v.s att resultatet inte är samma som för den uppdelade avkastningsmodellen.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på avkastningsmodell visas i bilaga 4, tabell 9.2.4, Panel C. Testet visar fyra variabler signifikans på mindre än 5% och två variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Delvis uppdelad avkastningsmodell

Vidare har de tre kategorierna testats genom att modellen delvis är uppdelad. Detta görs i syfte att urskilja vilket förklaringsvärde avskrivningar har för modellen. I modellen har variabeln för avskrivningar exkluderats från resultatet men inte använts som en egen fristående variabel i regressionen. Syftet är att identifiera om variabel "Avs" tillför en förklaring i modellen. Modellen som används är följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10b)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.2.5 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att R<sup>2</sup> värdet varierar från 0,08 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett R<sup>2</sup> på 0,21 och 0,28 för de förvärvskalkyler som innehåller separerade immateriella tillgångar mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variabelerna.

Testet visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre R<sup>2</sup> värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjorts genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + duImTi(a), duImTi(b), duImTi(c) + \varepsilon \quad (10b/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel C. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.

**Tabell 9.2.5: Delvis uppdelad avkastningsmodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad avkastningsmodell (Formel (10b) - jämförelse  $R^2$ )

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	75	,02*	,08
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,00****	,21
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,00****	,28

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (Formel 10b/du - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	,01		,05		,04	
<i>duImTi</i>	,08	,13	-,04	,41	-,03	,55

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna. Resultatet är således inte samma som för den uppdelade avkastningsmodellen men däremot samma resultat som för avkastningsmodellen.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad avkastningsmodell visas i bilaga 4, tabell 9.2.5, Panel C. Testet visar fyra variabler signifikans på mindre än 5% och två variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Jämförelse av tre avkastningsmodeller

I nästa tabell har de tre avkastningsmodellerna jämförts med avseende på skillnaderna i relation mellan de olika  $R^2$  värden. Samtliga modeller visar på att förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar har redovisats uppvisar ett lägre  $R^2$  värde. Dock är det endast den modell där avskrivningarna är utbrutna



som visar på en signifikant skillnad för de redovisningar som inte har identifierat några immateriella tillgångar. Signifikansen visar att skillnaden mellan grupperna understiger 5% och uppgår till 0,05.

**Tabell 9.2.6: Jämförelse av tre avkastningsmodeller**

	Uppdelad		Hel		Delvis uppdelad	
	R <sup>2</sup>	sig	R <sup>2</sup>	sig	R <sup>2</sup>	sig
Immateriella 0 %	,08	,05*	,08[*]	,13	,08[*]	,13
Immateriella 1% - 29%	,28	,48	,20	,40	,21	,41
Immateriella 30% - 100%	,27	,25	,26	,56	,28	,55

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

För att analysera resultaten av avkastningsmodellerna (1, 1a, 1b) har en jämförelse gjorts av regressionernas R<sup>2</sup> värden. Denna tabell visar att det är mycket små skillnader i R<sup>2</sup> värden mellan de tre olika modellerna. R<sup>2</sup> värdet uppgår till 0,28 och 0,20 samt 0,21 för immateriella tillgångar mellan 1% - 29%. R<sup>2</sup> värdet uppgår till 0,27 och 0,26 och 0,28 för immateriella tillgångar mellan 30% - 100%. Som tidigare beskrivits anses redovisningsmått, vilka visar ett högre R<sup>2</sup>, vara mer värder relevanta jämfört med de mått som visar ett lägre R<sup>2</sup> (Holthausen & Watts 2001). Det kan här antas att den utbrutna immateriella tillgången i de uppdelade testerna inte har påverkat R<sup>2</sup> värdet och därmed ej heller relevansen. Den immateriella tillgången är en mycket liten andel. Det har därför inte haft någon effekt på de redovisningar som har studerats.

Dessa tester visar dock att det finns en skillnad i R<sup>2</sup> värden mellan de redovisningar som inte innehåller några immateriella tillgångar jämfört med de redovisningar som redovisar separerade immateriella tillgångar. De redovisningar som inte innehåller några separerade immateriella tillgångar visar ett R<sup>2</sup> på 0,08 att jämföra med R<sup>2</sup> värden på 0,2 och uppåt. Testen visar också att den skillnad som är mellan R<sup>2</sup> 0,08 och R<sup>2</sup> 0,20 kan antas vara så stor att dessa redovisningar skiljer sig åt. Det är således redovisningen i sin helhet som är mer relevant. Det är inte den identifierade immateriella tillgången som gör redovisningen mer relevant. De redovisningar som har identifierat en större andel identifierade immateriella tillgångar genererar ett högre R<sup>2</sup> värde än de andra.

### ***Styrka och svagheter i resultaten***

Variabeln för avskrivningar som används är storleksmässigt en mycken liten del av den totala resultaträkningen. Som framgår i tabell 9.2.1 och 9.2.2 uppgår

variabeln för "Avs" i genomsnitt till ca 3% av det totala resultatet, "Res". Den information som normalt antas vara relevant i en årsredovisning är den information som är väsentlig. Variabeln "Avs" kan inte anses vara ett väsentligt belopp i större delen av observationerna. Det skulle kunna tänkas att det finns en mängd andra komponenter i resultaträkningen som förklarar hur resultatmått och avkastning korrelerar bättre.

Ett kriterium som bör kontrolleras för är om förvärvskalkylens storlek i relation till företagets verksamhet har betydelse för de genomförda testerna. Som framgår av tester i tabell 5.5.3 identifieras det en större andel immateriella tillgångar i de fall företaget har gjort ett större förvärv. Ju större köpeskillingen är jämfört med förvärvarens omsättning desto fler immateriella tillgångar identifieras. Detta medför med automatik att "småförvärv" motsvaras av de förvärvskalkyler vilka inte innehåller några identifierade immateriella tillgångar. Kopplat till relevansen i redovisningen finns det då en risk att relevansen av de små förvärven är låg på grund av att de är oväsentliga och inte på grund av att de inte innehåller några identifierade immateriella tillgångar. I undersökningen har därför avkastningsmodellen även testats genom att variabeln för avskrivningar "Avs" har exkluderats. Resultatet av dessa tester visar att endast den uppdelade avkastningsmodellen visar på ett högre  $R^2$  värde för de företag vilka redovisar immateriella tillgångar. I detta arbete har därför antagits att redovisningar utan immateriella tillgångar minskar relevansen i redovisningen. Sammanfattningsvis indikerar denna undersökning att avskrivningar för förvärvade immateriella tillgångar inte ökar relevansen i redovisningen.

### **9.3 Prismodeller för de tre kategorierna**

Prismodellerna har testats dels med en renodlad prismodell och dels med en prismodell justerad för skala. Den renodlade prismodellens resultat presenteras i bilaga 3, i tabellerna 9.3.1 – 9.3.6. Prismodellerna visar att det inte går att säkerställa en skillnad mellan de olika redovisningarna. En orsak till detta resultat bedöms vara att den immateriella tillgången (IM) utgör en mycket liten andel av företagets pris (P).

Prismodellen har därför utvecklats genom att den har justerats för skaleffekter. Variablerna i modellen har relaterats till den ingående börskursen per aktie. I nedan tabell presenteras beskrivande data för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i de justerade prismodellerna.

**Tabell 9.3.7: Beskrivande data för oberoende variabel (justerad prismodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
$BV/P_{t-1}$	278	,01	9,68	,58	,75
$(BV-Im)/P_{t-1}$	278	,01	9,68	,58	,75
$Im/P_{t-1}$	278	,00	,00	,00	,00
$Res/P_{t-1}$	278	-,51	3,52	,07	,24
$Res - Avs/P_{t-1}$	278	-,48	3,52	,08	,24
$Avs/P_{t-1}$	278	,00	,15	,00	,01

I tabell 9.3.8 presenteras beskrivande data per kategori för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i prismodellen.

**Tabell 9.3.8: Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (justerad prismodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<b>ImTi 0%</b>					
$BV/P_{t-1}$	77	,01	9,69	,76	1,18
$(BV-Im)/P_{t-1}$	77	,01	9,69	,76	1,18
$Im/P_{t-1}$	77	,00	,00	,00	,00
$Res/P_{t-1}$	77	-,38	3,52	,11	,41
$Res - Avs/P_{t-1}$	77	-,38	3,52	,11	,41
$Avs/P_{t-1}$	77	,00	,00	,00	,00
<b>ImTi 1%-29%</b>					
$BV/P_{t-1}$	116	,02	3,36	,53	,48
$(BV-Im)/P_{t-1}$	116	,02	3,36	,53	,48
$Im/P_{t-1}$	116	,00	,00	,00	,00
$Res/P_{t-1}$	116	-,40	,50	,06	,12
$Res - Avs/P_{t-1}$	116	-,40	,50	,07	,12
$Avs/P_{t-1}$	116	,00	,04	,00	,01
<b>ImTi 30% - 100%</b>					
$BV/P_{t-1}$	85	,02	3,63	,50	,51
$(BV-Im)/P_{t-1}$	85	,02	3,63	,50	,51
$Im/P_{t-1}$	85	,00	,00	,00	,00
$Res/P_{t-1}$	85	-,51	,42	,05	,14
$Res - Avs/P_{t-1}$	85	-,48	,54	,06	,14
$Avs/P_{t-1}$	85	,00	,15	,07	,02

## Uppdelad prismodell justerad för skala

Initialt har populationen testats med hjälp av den uppdelade justerade prismodellen enligt följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30a)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.9 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,02 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några separerade immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,32 och 0,28 för de förvärvskalkyler som innehåller separerade immateriella tillgångar mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Test visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjorts genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$\frac{P}{P_{1-t}} = a + \beta_1 \left( \frac{P - Im}{P_{1-t}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{1-t}} \right) + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{1-t}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{1-t}} \right)$$

*duImTi (a), duImTi(b), duImTi(c) + ε* (3a/du)

Resultatet av dessa tester visas i panel C. Den regressionsanalys vilken testar dummy variabeln för 0% separerade immateriella tillgångar visar signifikans för dummyvariabeln. Testen av de andra två dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att kategorin förvärvskalkyler vilka inte innehåller några immateriella tillgångar skiljer sig från de andra kategorierna.

**Tabell 9.3.9: Uppdelad prismodell justerad för skala**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell justerad för skala (Formel (30a) - jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	76	,19	,02
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,00*	,32
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,00*	,28

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell justerad för skala (Formel (30a/du - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
(Constant)	,97		1,02		1,03	
duImTi	,12	,03*	-,03	,52	-,08	,13

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell justerad för skala visas i bilaga 4, tabell 9.3.9, Panel C. Testet visar fyra variabler signifikans på mindre än 5% och sex variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Prismodell justerad för skala

Även den justerade prismodellen har testats genom att ingen uppdelning görs av variablerna bokfört värde och immateriella tillgångar samt av resultat och avskrivning. I modellen ingår således de immateriella tillgångarna i det bokförda värdet och avskrivningarna i resultatet. Syftet med att testa populationen även utan att bryta ut de immateriella tillgångarna och avskrivningarna är att analysera om variabeln ”immateriella tillgångar” och variabeln ”avskrivningar” tillför relevans i redovisningen. Modellen som används är följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.10 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,02 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,21 och 0,27 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella tillgångar mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att två av de tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Testet visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% (c) separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + duImTi(a), duImTi(b), duImTi(c) + \varepsilon \quad (30du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel C. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.

**Tabell 9.3.10: Prismodell justerad för skala**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell justerad för skala (jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	76	,20	,02
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,00****	,21
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,00****	,27

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell justerad för skala (Formel 30 – test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
(Constant)	,98		1,02		1,02	
duImTi	,10	,07[*]	-,04	,49	-,05	,29

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att för kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna. Resultatet är således inte det samma som för den uppdelade justerade prismodellen. Signifikansen som uppstår ligger på 10% nivå vilket kan ge en indikation på en skillnad.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på prismodell justerad för skala visas i bilaga 4, tabell 9.3.10, Panel C. Testet visar tre variabler signifikans på mindre än 5% och tre variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Delvis uppdelad prismodell justerad för skala

Även den justerade prismodellen har testats genom att utesluta variablerna för immateriella tillgångar och avskrivning. Syftet med att testa populationen även utan att bryta ut de immateriella tillgångarna och avskrivningarna är att analysera om variabeln ”immateriella tillgångar” och variabeln ”avskrivningar” tillför relevans i redovisningen. Modellen som används är följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30b)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.11 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,02 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,22 och 0,28 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella tillgångar mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att två av de tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Testet visar att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% (a), 1% - 29% (b) eller 30% - 100% (c) separerade immateriella tillgångar. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + dumImTi(a), dumImTi(b), dumImTi(c) + \varepsilon \quad (30b/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.

**Tabell 9.3.11: Delvis uppdelad prismodell justerad för skala**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad prismodell justerad för skala (Formel (30b) - jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	76	,20	,02
<b>ImTi 1% - 29%</b>	115	,00*	,22
<b>ImTi 30% - 100%</b>	84	,00*	,28

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad prismodell justerad för skala (Formel (30b/du) - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	,98		1,02		1,02	
<i>duImTi</i>	,10	,06[*]	-,03	,48	-,05	,29

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att för kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna. Resultatet är således inte samma som för den uppdelade justerade prismodellen. Signifikansen som uppstår ligger på 10% nivå vilket kan ge en indikation på en skillnad.

Det detaljerade resultatet avseende multipel regressionsanalys baserat på prismodell justerad för skala visas i bilaga 4, tabell 9.3.10, Panel C. Testet visar två variabler signifikans på mindre än 5% och två variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

### Jämförelse av tre prismodeller justerad för skala

I nästa tabell har de tre justerade prismodellerna jämförts med avseende på skillnaderna i relation mellan de olika  $R^2$  värdena. Samtliga modeller visar på att förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar har redovisats uppvisar ett lägre  $R^2$  värde. Dock är det endast den modell där immateriella tillgångar och avskrivningar är utbrutna som visar på en signifikant skillnad understigande 5%



för de redovisningar som inte har identifierat några immateriella tillgångar. Signifikansen uppgår till 0,03. Nedan är denna signifikans markerad med \*.

Detta stärker slutsatsen om att förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar har redovisats uppvisar en lägre relevans i redovisningen. Resultatet av testerna visas i nedan tabell. Resultatet överensstämmer med avkastningsmodellerna.

**Tabell 9.3.12: Jämförelse av tre prismodeller justerad för skala**

	Uppdelad		Hel		Delvis uppdelad	
	R <sup>2</sup>	sig	R <sup>2</sup>	sig	R <sup>2</sup>	sig
Immateriella 0 %	,02	,03*	,02	,06[*]	,02	,06[*]
Immateriella 1% - 29%	,32	,52	,21	,49	,22	,48
Immateriella 30% - 100%	,27	,13	,27	,29	,28	,29

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

För att analysera resultaten av prismodellerna justerade för skala (3, 3a, 3b) har en jämförelse gjorts av regressionernas R<sup>2</sup> värden. Denna tabell visar att det är mycket små skillnader i R<sup>2</sup> värden mellan de tre olika modellerna. R<sup>2</sup> värdet uppgår till 0,32 och 0,21 samt 0,22 för immateriella tillgångar mellan 1% - 29%. R<sup>2</sup> värdet uppgår till 0,27 och 0,27 och 0,28 för immateriella tillgångar mellan 30% - 100%. Som tidigare beskrivits anses redovisningsmått, vilka visar ett högre R<sup>2</sup>, vara mer värder relevanta jämfört med de mått som visar ett lägre R<sup>2</sup> (Holthausen & Watts 2001). Det kan här antas att den utbrutna immateriella tillgången i de uppdelade testerna inte har påverkat R<sup>2</sup> värdet och därmed ej heller relevansen. Den immateriella tillgången är en mycket liten andel. Det har därför inte haft någon effekt på de redovisningar som har studerats.

Dessa tester visar dock att det finns en skillnad i R<sup>2</sup> värden mellan de redovisningar som inte innehåller några immateriella tillgångar jämfört med de redovisningar som redovisar dessa. De redovisningar som inte innehåller några immateriella tillgångar visar ett R<sup>2</sup> på 0,02 att jämföra med R<sup>2</sup> värden på 0,21 och uppåt. Testen visar också att den skillnad som är mellan R<sup>2</sup> 0,02 och R<sup>2</sup> 0,21 kan antas vara så stor att dessa redovisningar skiljer sig åt. Det är således redovisningen i sin helhet som är mer relevant. Det är inte den identifierade immateriella tillgången som gör redovisningen mer relevant.

### Analys av prismodeller

I likhet med avkastningsmodellen skiljer sig den värder relevanta variabeln immateriell tillgång (ImTi) storleksmässigt mycket från det totala egna kapitalet (BV), se tabell 9.3.1 och 9.3.2. De förvärvade immateriella tillgångarna kan vara

mycket små i relation till förvärvarens egna kapital. Det leder vidare till att den procentuella andelen skiljer sig mycket lite mellan företag som har och företag som inte har identifierat immateriella tillgångar. Analys av prismodellerna försvaras därför.

För att öka möjligheten till att testa förvärvskalkylernas relevans i balansräkningen har dock prismodellen justerats för skala. Justering för skala gör att variablerna relaterar procentuellt till varandra istället för med belopp. Detta gör att andelen immateriella tillgången i relation till bokfört värde blir mer överskådlig och testet blir tydligare att presentera.

Resultatet av test av  $R^2$  värden för prismodellen justerad för skala överensstämmer med resultaten från avkastningsmodellerna. De företag vilka har redovisat förvärvskalkyler vilka inte har identifierat några immateriella tillgångar visar på ett  $R^2$  värde som skiljer sig signifikant från de andra redovisningarna vilka innehåller immateriella tillgångar, se tabell 9.3.12. I likhet med resonemanget om avkastningsmodellen skulle detta innebära att dessa redovisningar också ger en ökad relevans i redovisningen.

Förvärvskalkylens storlek i relation till företagets verksamhet har som ovan beskrivs testats i tabell 5.5.3. Som framgår av tester i tabell 5.5.3 identifieras det en större andel immateriella tillgångar i de fall företaget har gjort ett större förvärv relaterat till omsättning. Detta förhållande uppstår dock inte relaterat till balansräkningens mått. En större köpeskillning jämfört med förvärvarens totala tillgångar leder inte till att fler eller färre immateriella tillgångar identifieras.

### **Avkastningsmodellen kontra Prismodellerna**

Resultaten från avkastningsmodellen och prismodellen justerad för skala visar på samma förhållanden. Modellen har utgått från olika redovisningsdata i syfte att mäta samma sak vilket borde resultera i samma förhållande. Tidigare forskning, t ex Barth et al (2001), resonerar kring att resultaten från modellerna inte behöver vara samstämmiga och kan visa olika resultat. De två modellerna är lämpade för att mäta olika saker. Prismodellen handlar om frågor om företagets värde och dess tillgångar. Avkastningstabellen handlar om frågor om företagets värdet förändring över en tid.

Förvärvskalkylering är ett redovisningsmoment som görs vid ett specifikt tillfälle och är avsett för att fokusera på företagets tillgångar och skulder samt dess värden vid en given tidpunkt. Därav kan tänkas att prismodellen är den som mäter redovisningens relevans relaterat till identifieringen av immateriella tillgångar på bästa sätt. Läsaren av en balansräkning förutsätts dock inte bara nyttja informationen av statistiska värden i balansräkningen. Balansräkningens tillgångar och skulder talar också om för läsaren hur företaget kan tänkas

utvecklas i framtiden. Ett företagsförvärv sker en viss dag och förvärvskalkylen speglar situationen endast denna dag. Förvärvet handlar dock inte om en dags transaktion utan om uppskattningar om en framtida utveckling. Dessa uppskattningar är starkt förknippat med de värden som existerar, identifieras och värderas i samband med kalkylens färdigställande. Därför har även en läsare en relation till avkastning och resultatmått vid inhämtandet av information från förvärvskalkyler. I detta sammanhang bedöms det därför som rimligt att båda modellerna är applicerbara och att de visar på samma resultat.

## 9.4 Förändringar mellan åren

I nästa test har avkastningsmodellen och den justerade prismodellen testats baserat på år. Syftet är att identifiera om någon förändring gällande relevansen har skett under de tre undersökta åren.

För att undersöka om relevansen för användaren ökar med tiden har populationen delats upp i de tre åren som undersökningen omfattar. Åren 2005, 2006 och 2007 har tilldelats dummyvariabler 1 i respektive regressionsmodell.

Den uppdelade avkastningsmodellen har använts enligt följande:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + du_{2005}, du_{2006}, du_{2007} + \varepsilon \quad (10a)$$

Den uppdelade justerade prismodellen har använts enligt följande:

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + du_{2005}, du_{2006}, du_{2007} + \varepsilon \quad (30a)$$

Även  $R^2$  värdet för de olika åren har testats. Detta har gjorts genom att avkastnings- och justerad prismodell har testats separat för respektive år.

Resultatet av testet visas i nedan tabell

**Tabell 9.4.1: Skillnader mellan år för avkastnings- och justerad prismodell**

	Avkastnings- modell			Prismodell just. för skala		
	$\beta$	sig.	R <sup>2</sup>	$\beta$	sig.	R <sup>2</sup>
(Constant)	-0,68			0,94		
du2005	,51	,00*		,52	,00*	
2005			0,31			0,28
(Constant)	-0,02			0,96		
du2006	,15	,00*		,14	,00*	
2006			0,31			0,28
(Constant)	0,26			1,26		
du2007	-,46	,00*		-,47	,00*	
2007			0,02			0,02

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att det finns en signifikant skillnad mellan resultaten för de tre åren. Signifikansen har markerats med \*.

Vidare visar den att R<sup>2</sup> värdet förändras mellan åren. R<sup>2</sup> värdet för åren 2005 och 2006 uppgår till 0,31. För år 2007 uppgår det till 0,02. Att notera är att värdet minskar med tiden.

Företagens förvärvskalkyler har också testats per år. Syftet är att undersöka om relevansen ökar eller minskar med tiden. Undersökningen indikerar att R<sup>2</sup> värdet har minskat mellan åren 2005 – 2007. Detta skulle innebära att redovisningen under de tre undersökta åren har blivit mindre relevant för användaren.

## 9.5 Skillnader mellan branscher

För att undersöka om relevansen i redovisningen skiljer sig för redovisningar inom olika branscher har på liknande sätt populationen undersökts med hjälp av dummy variabler. Företagen har delats upp i två branscher, HighTech och LowTech. De kriterier som har använts för denna indelning är samma som i undersökningen för redovisningsval. Följande formler har använts:

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + duHighTech + \varepsilon \quad (10a)$$

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{t-1}} \right) Im + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + duHighTech + \varepsilon \quad (30a)$$

Även  $R^2$  värdet för de olika kategorierna av branscher har testats. Detta har gjorts genom att avkastnings- och justerad prismodell har testats separat för gruppen HighTech och gruppen LowTech.

Resultatet av testet visas i nedan tabell.

<b>Tabell 9.5.1: Skillnader i branscher för avkastnings- och justerad prismodell</b>						
	<b>Avkastningsmodell</b>			<b>Prismodell just. för skala</b>		
	$\beta$	sig.	$R^2$	$\beta$	sig.	$R^2$
<i>(Constant)</i>	0,04			1,03		
duHighTech	-0,03	0,50		-0,06	0,27	
HighTech			0,04			0,05
<i>(Constant)</i>	0,01			0,97		
duLowTech	0,03	0,50		0,06	0,27	
LowTech			0,16			0,15

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Avkastningsmodellen och den justerade prismodellen visar ingen signifikant skillnad mellan HighTech företagen och LowTech företagen. Detta innebär att det inte finns en skillnad mellan de olika kategorierna av redovisningar. Har då branschspecifika omständigheter någon betydelse relaterat till resultat- och balansräkning?

## Resultaträkning

Som tidigare diskuterats har företagens avkastning inom olika branscher olika känslighet för företagens resultaträkningar (Warfield & Wild 1992). Branscher med skilda verksamheter och olika verksamhetscykler kan skilja sig åt vad

gäller relevansen från immateriella tillgångar (Dechow 1994). De förvärvskalkyler som inte redovisar immateriella tillgångar kan ha gjort det på grund av att det inte heller finns immateriella tillgångar att redovisa för det specifika förvärvet. Omständigheterna kan vara sådana att inom den förvärvade verksamheten finns inga immateriella tillgångar att identifiera. Verksamhetens art är sådan att immateriella värden inte uppstår. I syfte att eliminera denna effekt har i denna undersökning därför populationen även analyserats utifrån branschtillhörighet. Tabell 9.5.1 visar avkastningsmodellen inte på några branschspecifika skillnader. Branschspecifika skillnader har också kontrollerats genom en analys om förvärvskalkylerna skiljer sig åt i respektive bransch. Som framgår av tabell 5.2.9 och 5.2.10 skiljer sig inte förvärvskalkylerna åt för olika branscher.

### **Balansräkning**

Resonemanget är detsamma för balansräkningen, d v s att olika branscher arbetar med olika typer av tillgångar. Vissa branschers verksamhet medför att immateriella värden byggs upp inom företaget och får stor betydelse för köpeskillingen i samband med en försäljning. De företag vilka inte redovisar immateriella tillgångar kan ha gjort det på grund av att det inte heller finns immateriella tillgångar att redovisa, för det specifika förvärvet. I syfte att eliminera denna effekt har i denna undersökning därför populationen även analyserats utifrån branschtillhörighet. Den justerade prismodellen visar inte på några branschspecifika skillnader, se tabell 9.5.1. Branschspecifika skillnader har också kontrollerats genom att analysera om förvärvskalkylerna skiljer sig åt i respektive bransch. Som framgår av tabell 5.2.9 och 5.2.10 skiljer sig inte förvärvskalkylerna åt för olika branscher.

Som sammanfattning indikerar denna undersökning att förvärvade och identifierade immateriella tillgångar ökar relevansen i redovisningen. Detta oavsett om förvärvet är litet och i vilken bransch företaget opererar. Denna undersökning indikerar att identifiering av immateriella tillgångar inte ökar relevansen i redovisningen. Vilken bransch företagen tillhör påverkar inte resultatet.

## **9.6 *Accept av hypotes***

Testerna visar på att de förvärvskalkyler som inte innehåller några identifierade immateriella tillgångar representerar den kategori som visar på lägre  $R^2$  värden. Detta oavsett om avkastningsmodellen eller den justerade prismodellen har använts som verktyg. Svagheten i undersökningen kan bedömas vara att de värder relevanta variablerna är mycket små i relation till de övriga variabler som

används i modellerna. En annan svaghet är också att riktigheten i en förvärvs-kalkyl är svår att bedöma. Förvärvs-kalkyler utan några identifierade immateriella tillgångar skulle kunna vara relevanta ur den meningen att det inte existerat några immateriella tillgångar i det förvärvade företaget. Testerna har därför kompletterats med ytterligare tester och analyser i syfte att kontrollera för de svagheter som har identifierats.

Hypoteserna H5, H5a och H5b har därför accepterats eller förkastats i detta arbete enligt nedan.

Hypotes	Förväntan	Definition	Utfall
H5	Relevansen av redovisningen ökar för de företag som redovisar immateriella tillgångar skilt från goodwill.	Ju högre andel immateriella tillgångar en förvärvs-kalkyl innehåller desto högre blir $R^2$ värdet.	Kan delvis accepteras
H5a	Relevansen i redovisningen avseende redovisade immateriella tillgångar skilt från goodwill skiljer sig åt i olika branscher.		Kan inte accepteras
H5b	För varje år ökar relevansen i redovisningen för de företag som identifierar immateriella tillgångar.		Kan inte accepteras

Slutsatsen utifrån dessa tester medför att informationen av identifierade immateriella tillgångar har betydelse i en finansiell rapport. De immateriella tillgångarna i förvärvs-kalkylen är dock mycket små i relation till övrig information i den finansiella rapporten. Informationen av den särredovisade tillgången visar därför inte på att någon ytterligare relevans tillförts. Däremot har undersökningen visat att de finansiella rapporter där de immateriella tillgångarna särredovisas i allmänhet visar på en högre relevans i redovisningen.





## 10 Innebörden av relevant informationen om immateriella tillgångar

---

### 10.1 Information av en immateriell tillgång

#### Betydelsen av immateriella tillgångar i den finansiella rapporten

Den finansiella rapportens syfte är att redogöra för ett företags resultat och ställning. Enligt IASBs föreställningsram ska årsredovisningen vara till för investerare och deras beslut. Hela funktionen med finansiell rapportering är en viktig aktivitet i den ekonomiska världen och därför har det betydelse hur företag väljer att presentera den finansiella informationen i årsredovisningen (Ball 2008). Utvecklingen av redovisningsstandards har sedan 2005 medfört att årsredovisningen innehåller ytterligare information om immateriella tillgångars existens, värde och framtida nyttjandeperioder. Om företagen väljer att redovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill ger detta läsaren ytterligare information om företagets tillgångar. Denna information ska också hjälpa läsaren att förklara företagets framtida ekonomiska utveckling.

Som exempel kan redovisning av kundrelationer utvecklas. Ett företag väljer att rubricera en tillgång som kundrelation och ett annat företag väljer att rubricera denna tillgång som goodwill. De finansiella rapporternas balansräkningar skiljer sig åt och informerar också om att framtida resultaträkningar kommer att se olika ut då kundrelationerna skrivs av över nyttjandeperioder. För användaren betyder detta att om kundrelationen särredovisas lämnas ytterligare information som skulle kunna tänkas förenkla analysarbetet. Att det också redovisas en kostnad i resultaträkningen ska vara en information till användaren att någon typ av resurs har utnyttjats och därmed inte längre har samma värde som innan den togs i anspråk. Efter utnyttjandet existerar den inte längre. Om istället värdet redovisas som goodwill får användaren information om att tillgången finns kvar och är tillgänglig för att kunna generera avkastning för företaget i framtiden. Om användaren baserar analyser på historiska resultat påverkas även dessa analyser beroende på om redovisningen innehåller avskrivningar eller inte.

I denna undersökning har förvärvskalkylerna indelats i tre kategorier där varje kategori ska symbolisera en typ av redovisning. Den kategori som urskiljer sig är den där förvärvskalkylerna inte innehåller några immateriella tillgångar. I de kalkyler där immateriella tillgångar från 1% till 100% redovisas ökar relevansen i företagets redovisning. Därmed kan det antas att den finansiella rapportens innehåll har betydelse.

Resultatet i undersökningen visar att de redovisningar som inte innehåller några immateriella tillgångar är mindre relevanta än de som innehåller immateriella tillgångar. Det går dock inte att visa att just den immateriella tillgången tillför denna relevanta information. Det är redovisningen i sin helhet som kan klassas som en mer eller mindre relevant redovisning. I likhet med andra studier (t ex Barth et al 2008) visar denna studie att företag vilka har implementerat principer som medför en bättre efterlevnad av IFRS 3 är de som symboliseras av företag med mer relevant redovisning. De immateriella tillgångarna i sig medför inget värde, de är snarare en signal om en redovisning vars innehåll har en högre relevans.

### **Balansräkning och/eller resultaträkning**

Balansräkningen innehåller information om tillgångars värde (anskaffningsvärden, lägsta värden och ibland också marknadsvärden) och deras existens. Användarens uppgift är att tolka denna information och bedöma vad dessa tillgångar kan generera för intäkter och kostnader i framtiden. Resultaträkningen är en historisk tillbakablick över den gångna periodens intäkter och kostnader. Användarens uppgift är att med vägledning av detta historiska utfall bedöma företagets framtida resultaträkningar.

Tidigare forskning visar att användarnas nytta av balansrelaterade nyckeltal och balansräkningsrelaterade poster har ökat (Francis & Schipper 1999). Tidigare studier visar att informationsvärdet av bokförda värden ökar i de fall företagen redovisar negativa resultat eller engångsposter i resultaträkningen (Barth et al 1997, Berger et al 1996, Burgstahler & Dichey 1997, Collins et al 1997, Jan & Ou 1995). Detta överensstämmer också med IASB's föreställningsram där regelverket lägger fokus på aktiverbarhet i balansräkningen snarare än matchningsprinciper. Tidigare forskning visar dock även att resultat har stor betydelse för att kunna förutspå framtida avkastning. Det visas t ex att resultat som förklarande variabel kan vara mer betydande än de historiska kassaflödena (Dechow et al 1998). Flera författare menar att det inte spelar någon roll om de immateriella tillgångarna ingår i balansräkningen eller resultaträkningen (Aboody & Lev 1998, Lev & Sougiannis 1996, Penman 2009). Kostnaden i resultaträkningen är egentligen samma sak som tillgången i balansräkningen. Det är samma belopp som uppkommer oavsett det ingår i en balanspost eller en resultatpost. I resultaträkningen är den antingen uppdelad över flera år eller är det en kostnad det år den uppkommer (j f m kostnadsföring av FoU).

I denna studie har informationen i både balans- och resultaträkning undersökts. Det är svårt att avgöra om informationen från den separerade immateriella tillgången i balansräkningen eller avskrivningen i resultaträkningen ger bäst information. Båda komponenterna är små i relation till de totala räkningarna. Undersökningen visar dock på samma resultat för balans- och resultatrelaterade

mått, d.v.s att relevansen av informationen från både balans- och resultaträkningen ökar i de redovisningar där immateriella tillgångar särredovisas.

### **Skillnader för branscher**

En viktig vinkling i studien har varit att ta hänsyn till branscher. Existensen av immateriella tillgångar skulle kunna tänkas variera beroende på i vilken bransch företaget verkar. Ett företag som t ex verkar inom handel där marginalerna är små men volymerna är stora skulle kunna ha en balansräkning med små värden och en resultaträkning vilken redovisar mycket stora värden. Även tjänsteföretag förmodas ha en ganska liten balansräkning i relation till resultaträkningen. Andra företag t ex inom tillverkning kan däremot tänkas ha en större balansräkning jämfört med resultaträkningen eftersom de binder kapital i anläggningstillgångar. Det har blivit vanligt att de mer professionella analytikerna har specialiserat sig på en specifik bransch. De speciella särdrag som varje branschs redovisning karakteriseras av, har kommit att bli en viktig kunskap när användaren gör sin analys av företagets framtida möjligheter.

Tidigare forskning menar att redovisningen för företag vilka har ett högt beroende av immateriella tillgångar inte har samma värder relevans för investerare (Francis & Schipper 1999) och att orsaken kan vara att redovisare och standardsättare har förblivit statiska medan företagens affärer och omgivning har genomgått stora förändringar på senare tid. Vidare menar även tidigare studier att olika branscher har olika känslighet för redovisningsreglerna (Warfield & Wild 1992).

I denna undersökning har indelning gjorts i låg- respektive högteknologiska branscher. Syftet är att undersöka om immateriella tillgångar skilt från goodwill ger en högre relevans för de branscher som verkar inom en mer högteknologisk bransch. Undersökningen visar inte på någon skillnad mellan de två branschgrupperna.

Detta innebär att resultatet i undersökningen inte kan förklaras av den branschtillhörighet företagen har. Det skulle annars kunna tänkas att anledningen till att vissa företag redovisar lägre andel immateriella tillgångar är att de tillhör en viss bransch. Detta skulle då vara förklaringen till skillnader i redovisningar och därmed också skillnader i relevansen i redovisningarna.

Det förefaller dock inte finnas nackdelar eller fördelar för användaren att analysera årsredovisningar inom olika branscher baserat på just immateriella tillgångars sammansättning.

## **Skillnader över åren**

Införandet av en ny standard som IFRS 3 har inneburit att användaren har introducerats till ett stort antal nya begrepp i balansräkningen. Bara första året som standarden användes i Sverige kunde ett 40-tal nya begrepp hittas i börsbolagens årsredovisningar. Användaren ska tolka denna information och kunna bedöma dessa tillgångars förmåga att generera intäkter i framtiden. När en ny standard introduceras genom att nya begrepp införs i redovisningen har användaren ingen möjlighet att relatera begreppen till tidigare analyser och erfarenheter. Första året innebär detta att tolkningen blir svårare. De kommande åren bör dock analysen förenklas genom att det finns möjlighet till jämförelse med tidigare erfarenhet.

Tidigare forskning indikerar att redovisningens relevans har minskat med tiden och att en orsak till detta kan vara att immateriella tillgångar inte redovisas men är en mycket väsentlig del av aktieägarvärdet (Lev & Zarowin 1999). Forskningen visar även att identifiering av immateriella tillgångar kan ge högre precision genom att förutspå framtida avkastning (Ritter & Wells 2006, Wyatt 2005) samtidigt som information om immateriella tillgångar försvårar analysarbetet för användarna (Gu and Wang 2005, Barron et al 2002, Demers, 2002) och att dessa olikheter beror på hur vana användarna är vid informationen (Matolcsy & Wyatt 2006).

Denna undersökning visar att relevansen skiljer sig mellan åren. Testen visar att åren 2005 och 2006 visar på ett högre  $R^2$  värde jämfört med 2007. Denna relation indikerar att relevansen av förvärvskalkylernas information har minskat och inte ökat med tiden. Det går således inte att identifiera någon form av inlärningsprocess inom vilken användarna med mer vana kan tillgodogöra sig informationen bättre.

## **10.2 Användaren som beslutsfattare**

### **Att jämföra ekonomiska rapporter**

I sitt analysarbete jämför användaren finansiella rapporter. Relaterat till redovisning av företagsförvärv måste användaren jämföra rapporter som har identifierat immateriella tillgångar skilt från goodwill respektive rapporter som inkluderat tillgångarna i goodwill. Detta gör att användarens analys måste justeras i syfte att få en korrekt jämförelse. Användaren tvingas till att gissa vilka typer av tillgångar som har förvärvats och även hur lång nyttjandeperioden är för dessa tillgångar.

Genom att börskursen i många fall är högre än det bokförda värdet får antas att det existerar immateriella värden som har byggts upp i företaget. Enligt tidigare litteratur har användaren förmåga att även använda informationen av icke bokförda immateriella tillgångar (Barth et al 2001, Collins 1997). Skinner (2008) menar till och med att marknaden fungerar oavsett hur immateriella tillgångar redovisas. Han menar att jämförelsen till och med kan försämrats om de immateriella tillgångarna redovisas på olika sätt i olika företag. Tidigare forskning visar att mycket information inte alltid är till nytta för användaren utan det kan vara tvärt om (Healey & Palepu 2001, Diamond & Verrecchia 1991, Amihud & Mendelson 1986, Glosten & Milgrom 1985). Om redovisningen av immateriella tillgångar gör att det uppkommer olika benämningar på samma typ av tillgång försämrar detta den jämförelse som användaren ska göra mellan rapporterna. Hur tolkar t ex användaren tillgångar som ”orderstock”, ”kundavtal” och ”kundlistor”? Hur definieras skillnaden mellan en order och ett kundavtal? Användaren förutsätts jämföra två rapporter där den ena redovisar en tillgång som heter orderstock och den andra kundavtal och utifrån denna information fatta investeringsbeslut. Vad är mer värt? Är ett kundavtal mindre osäkert till sitt värde än en orderstock?

Denna studie visar att identifierade immateriella tillgångar inte tillför relevant information då de utgör en mycket liten andel i relation till den totala finansiella rapporten. Däremot ger de en signal om att den finansiella rapporten är mer relevant i relation till rapporter utan identifierade immateriella tillgångar. Det kan tolkas som en signal om generellt högre kvalitet i redovisningen.

Det har således inte gått att visa att just den identifierade immateriella tillgången är relevant, dock har den ett signalvärde för relevanta redovisningar. Det skulle även kunna tänkas att det är positivt att den separerade immateriella tillgången är liten. En större andel medför också en ökad risk att redovisningen blir felaktig och därmed inte jämförbar. Detta påstående stödjer både tidigare forskning och resultaten under avsnittet redovisningsval i detta arbete. Det är således positivt för användaren att företagen inte har identifierat en större andel immateriella tillgångar. Slutsatsen blir då att om en större andel immateriella tillgångar identifierats och separerats hade jämförbarheten mellan rapporterna försämrats. Det är till fördel för användaren att en större andel har klassificerats som goodwill.

### **Påverkan på ekonomiska beslut**

Som diskuterats är den finansiella rapportens syfte att användaren ska kunna fatta nutida och framtida beslut. Dessa beslut kan innebära att användaren ska köpa eller sälja aktierna i ett visst bolag. Användaren ska också ta ställning till vilken investeringshorisont som är aktuell i olika situationer.

Undersökning omfattar inte frågeställningen om företagen är högre eller lägre värderade beroende på om de särskiljer immateriella tillgångar eller inte. Undersökningen stannar vid att immateriella tillgångar ger användaren en relevant information för analysarbetet. Undersökningen visar att de företag som representerar förvärvskalkyler utan immateriella tillgångar presenterar mindre relevant information jämfört med de andra.

Tidigare undersökningar har visat att redovisad goodwill efter införandet av IFRS 3 inte har minskat. En anledning till att goodwill fortfarande är lika stor i redovisningarna beror på att den inte längre skrivs av och att gjorda nedskrivningar varit lägre än avskrivningarna (Hamberg et al 2011). En annan anledning kan tänkas vara att immateriella tillgångar inte har identifierats och separerats i stor utsträckning. Studier i andra länder har visat att införandet av IFRS inte har medfört att fler immateriella tillgångar har särredovisats än när tidigare regelverk har använts (Boulerne & Sahut 2010).

Tidigare studier visar också att företag med ett högt värde på immateriella tillgångar (inklusive goodwill) värderas högre jämfört med andra företag (Oswald & Zaronin 2007, Boulerne & Sahut 2010, Hamberg et al 2011). Detta skulle innebära att de företag, vilka inte identifierat immateriella tillgångar i förvärvskalkylen, värderas högre. Användarna bedömer att dessa företag utvecklas bättre i framtiden. I likhet med tidigare studier (Beaver & Dukes 1973, Lev & Sougiannis 1996, Aboody & Lev 1998, Dhaliwal 1986, Vincent 1997, Jennings et al 1996, Lipe 2000, Dharan & Lev 1993) betyder det att företag värderas olika beroende på de redovisningsprinciper som används. Baserat på resultatet i denna undersökning skulle det innebära att företagen vilka inte identifierar immateriella tillgångar kommer att värderas högre av marknaden.

## **Ekonomiska beslut och jämförbarhet**

Enligt ovan resonemang kan jämförbarheten försämrats om fler immateriella tillgångar identifieras och särredovisas. Jämförbarheten försämrats genom att de presenterade immateriella tillgångarna inte uppnår en faithful representation. Samtidigt leder en hög andel totala immateriella tillgångar (inklusive goodwill) i balansräkningen till att användarna riskerar att fatta felaktiga beslut om företagets framtida utveckling. Således betyder det att en faithful representerad redovisning av immateriella tillgångar är avgörande för relevansen i redovisningen. Denna undersökning visar att införandet av IFRS 3 inte har uppnått denna målsättning i Sverige under perioden 2005 – 2007.

De redovisningar som har en bättre efterlevnad av IFRS 3 är företag vilka symboliseras av företag med mer relevant redovisning. De immateriella tillgångarna i sig medför inget värde. Den immateriella tillgången är snarare en signal om en redovisning vars innehåll har en högre relevans.

## **Avsnitt IV - Avslutning**





# 11 Kopplingen mellan redovisningsval och relevans

---

## 11.1 Referensram för sambandet: redovisningsval och relevans

Enligt IASB måste redovisningen vara faithful representerad för att vara relevant. Om redovisningen inte är faithful representerad minskar relevansen. Redovisningens kvalitet och redovisningens relevans är på så sätt sammankopplade. Om kvaliteten i redovisningen är låg bör även relevansen i redovisningen vara låg. Studien som är presenterad i avsnitt II i detta arbete har visat att olika företag väljer att presentera immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering på olika sätt. Detta bör då påverka hur relevant informationen blir för användaren.

Barth et al (2008) menar att företag som redovisar enligt IFRS uppnår en högre kvalitet i redovisningen jämfört med företag som inte använder IFRS. Det mål som IASB/IASB arbetar mot är att utveckla redovisningsstandards vilka leder till en hög kvalitet i redovisningen. För att uppnå detta har IASB utvecklat redovisningsstandards vilka är principbaserade. Inom dessa standards begränsas möjligheterna för företagen att välja mellan olika redovisningsmetoder. När redovisaren får olika metoder att välja mellan ökar inslag av redovisningsval vilka i sin tur kan leda till resultatstyrning m m. Att inte limitera alternativ för redovisaren medför att denne kan handla opportunistiskt vid val av redovisningsmetod. Ewert & Wagenhofer (2005) har utvecklat en modell för rationell förväntan vilken visar att redovisningsstandards som begränsar opportunistiskt beteende har större möjligheter att reflektera de underliggande ekonomiska händelserna och är därför av högre kvalitet. Ett annat synsätt är dock att principbaserade regler innebär att redovisarens egna bedömningar påverkar redovisningen vilket leder till lägre kvalitet i redovisningen. Denna inneboende flexibilitet i de principbaserade reglerna är något som länge har oroat kapitalmarknaden speciellt i ett internationellt sammanhang (Breden 1994).

Ett annat hot mot hög kvalitet i redovisningen är en slapp tillämpning av redovisningsstandards (Cairns 1999, Ball et al 2003, Burgstahler et al 2006). Med slapp tillämpning menas t ex att företagen inte inkluderar alla obligatoriska tilläggsupplysningar i årsredovisningen eller att redovisningen påverkas av nationella lagar. Men slapp tillämpning kan också betyda att företagen inte har implementerat eller ansträngt sig till att implementera en standard som påverkar

resultat och balansräkning till fullo. T ex kan redovisaren vid tillämpning av IFRS 3 låta bli att identifiera immateriella tillgångar skilt från goodwill.

Kvalitet har definierats på många olika sätt. Barth et al (2008) definierar hög kvalitet i redovisningen såsom:

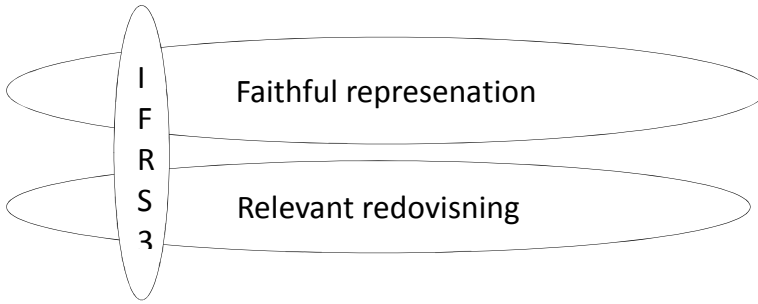
- 1) Låg ”earnings management” är hög kvalitet
- 2) Redovisning av förluster i rätt tid är hög kvalitet
- 3) Värderrelevans i redovisningen är hög kvalitet.

Schipper (2005) diskuterar olika problem med införandet av IFRS. De områden som tas upp är att IFRS är ett principbaserat regelverk och det saknas detaljerad vägledning om hur standarden ska tolkas. Det är då risk att redovisarna söker vägledning på annat håll såsom t ex i US GAAPs mer detaljerade vägledning. Skillnaden mellan IFRS och US GAAP kan därmed störa den praxis som utvecklas för IFRS (Schipper 2005).

Ett annat problem med det principbaserade systemet är att påverkan av företagets incitament kan påverka redovisningen och tolkningen av standarden. Det finns otaliga forskningsresultat som undersöker hur redovisningen påverkas av företagets incitament kontra hur påverkan är från normgivarens intentioner i standarden. Den exakta relationen mellan standards och incitament går dock inte att förklara med säkerhet.

Låg kvalitet i finansiell information kan således bjuda in till manipulation. Att företagets resultat är manipulerade är en risk som investerare måste hantera. Forskningen bör därför integrera de motiv som kan finnas för manipulation vid forskning av kvalitet i redovisade resultat. T ex kan företaget förlänga avskrivningstiden för tillgångar i syfte att öka företagets redovisade resultat. Detta beslut kan dock vara en anpassning till tillgångens verkliga nyttjadeperiod eller kan det vara ett beslut som endast syftar till att ändra företagets resultat. Det är därför också viktigt att forskare skiljer mellan ”manipulation” och ekonomiskt försvarbara redovisningsval. Det bör tas hänsyn till företagets motiv och vilka konsekvenser dessa motiv kan få för redovisningen i forskningen för redovisningens relevans ( Lev 1989).

I detta arbete har studerats hur faithful representation påverkas av företagets incitament och vilken innebörd det vidare kan få för relevansen i redovisningen. För att studera detta har frågeställningen vinklats från två perspektiv. Dels utifrån hur redovisarna väljer att tolka en redovisningsstandard och dels utifrån hur användarna nyttjar den information som presenteras. Genom att använda identifiering av immateriella tillgångar har dessa två perspektiv kopplats samman och kan så tillför kunskap. Nedan figur illustrerar hur redovisningsområdet IFRS 3 har studerats utifrån två perspektiv.

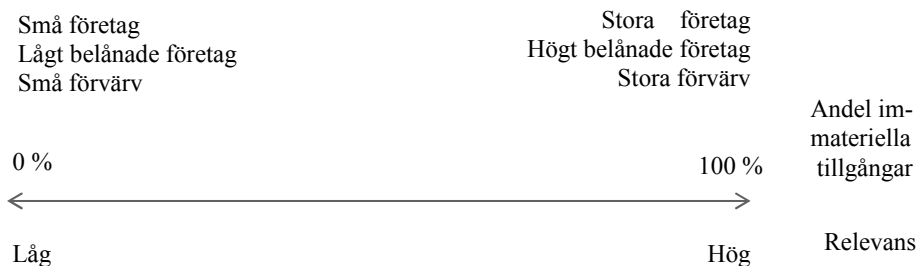


**Figur 11.1.1: Faithful representation och relevant redovisning**

## 11.2 Koppling mellan redovisningsval och relevans

Denna undersökning har i den första delen visat att små företag och företag som är lågt belånade redovisar en mindre andel immateriella tillgångar, se avsnitt 5.2 och 5.3. Undersökningen har också indikerat att experters involvering ökar andelen identifierade immateriella tillgångar. Denna slutsats indikerar således att principbaserade redovisningsregler kan leda till att redovisningen påverkas av redovisarens redovisningsval, se avsnitt 5.5. Detta medför vidare att jämförbarheten i de finansiella rapporterna försämras.

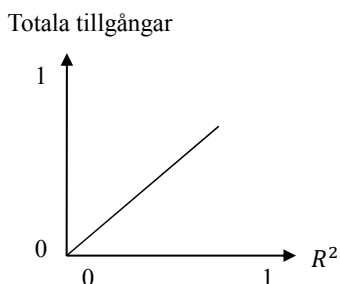
I denna undersökning har det vidare visats att immateriella tillgångar redovisade skilt från goodwill leder till en högre relevans i redovisningen, se avsnitt 9 och 10. Om de två undersökningarnas resultat sammankopplas skulle det betyda att små företag och lågt belånade företag har en mindre relevant redovisning jämfört med stora företag, högt belånade företag och företag som har involverat experter. Detta resonemang kan sammanfattas i följande figur.



**Figur 11.2.1: Redovisningsval och relevans**

Figuren visar att relevansen i den finansiella rapporten ökar när fler immateriella tillgångar redovisas. I den vänstra delen av figuren placeras små och lågt belånade företag samt företag vilka inte involverat specialister. I den högra delen av figuren placeras stora företag och högt belånade företag samt företag vilka har involverat specialister. Pilen längst ned i figuren symboliserar hur relevansen ökar/minskar i relation till andelen identifierade immateriella tillgångar.

Om sambandet omvandlas till en linjär funktion mellan två av variablerna kan följande relation identifieras.

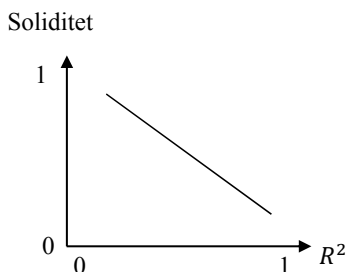


**Figur 11.2.2: Stora företag och redovisningens relevans**

Figuren visar att ju större företagen är desto högre är relevansen i redovisningen. Sambandet motsvaras av följande enkla regression.

$$R^2 = a + \beta ToTi + \varepsilon \quad (40a)$$

Relationen mellan variabeln soliditet och experters involvering går att framställa i liknande samband enligt följande.



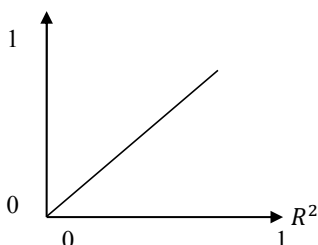
**Figur 11.2.3: Skuldsatta företag och redovisningens relevans**

Figuren visar att ju lägre soliditet desto högre är relevansen i redovisningen vilken motsvaras av följande formel.

$$R^2 = a + \beta_1 Sol + \varepsilon \quad (40b)$$

och

Pris i relation till omsättning



*Figur 11.2.4: Experters involvering och redovisningens relevans*

Figuren visar att ju större förvärvet är i relation till förvärvaren desto högre är relevansen i redovisningen. Detta motsvaras av följande formel:

$$R^2 = a + \beta_1 PrOm + \varepsilon \quad (40c)$$

Denna relation går också att testas empiriskt baserat på insamlad data. Detta har gjorts genom att  $R^2$  värdet för olika grupper har jämförts i enlighet med samma metod som används tidigare i kapitel 8 och 9. Testet har utförts med hjälp av avkastningsmodellen. Tidigare tester har visat att avkastningsmodellen och prismodellen justerad för skala visar samma resultat. Därför har det här bedömts som applicerbart att endast använda avkastningsmodellen.

### **11.3 Empirisk test av slutsats**

#### **Stora företag**

Först testas relationen mellan stora företag och relevans. Företagen delas därför upp i stora och små. Uppdelningen görs på samma sätt som vid test av redovisningsval, se tabell 5.2.1. Som små företag klassificeras företag vilka har totala tillgångar understigande 10.000 mkr och som stora företag de som har totala tillgångar överstigande 10.000 mkr. Relevansen testas genom den

uppdelade avkastningsmodellen i enlighet med avsnitt 9.2. Populationen och resultatet av testen redovisas i nedan tabell.

**Tabell 11.2.1: Uppdelad avkastningsmodell baserad på storlek**

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon$$

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (jämförelse R<sup>2</sup>).

Totala tillgångar	n	sig.	R <sup>2</sup>
< 10 000 mkr	192	,02*	,04
> 10 000 mkr	84	,00****	,29

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att de större företagen har ett R<sup>2</sup> värde på 0,29 att jämföra med de mindre företagen vilka har ett R<sup>2</sup> på 0,04. Denna relation indikerar att slutsatsen stämmer. Större företag redovisar en mer relevant redovisning i

I nästa test har företagen delats upp utifrån deras soliditet. Soliditeten har delats vid 50%. Företag med en soliditet överstigande 50% klassificeras som företag med hög soliditet. Företag med soliditet understigande 50% klassificeras som företag med låg soliditet.

Relevansen testas genom den uppdelade avkastningsmodellen i enlighet med avsnitt 9.2. Populationen och resultatet av testen redovisas i nedan tabell.

**Tabell 11.2.2: Uppdelad avkastningsmodell baserat på soliditet**

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + 1$$

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (jämförelse R<sup>2</sup>).

Soliditet	N	sig.	R <sup>2</sup>
< 50 %	191	,00****	,06
> 50 %	85	,03*	,07

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att företag har ett R<sup>2</sup> värde på 0,06 respektive 0,07. Värdena ligger mycket nära varandra och en skillnad mellan de två grupperna kan inte identifieras.

## Experter involveras

I nästa test har förvärven delats upp utifrån förvärvets storlek i relation till förvärvarens omsättning. Om köpeskillingen överstiger 5% av förvärvarens omsättning har förvärvet klassificerats som ett stort förvärv. Övriga förvärv klassificeras som små förvärv.

Relevansen testas genom den uppdelade avkastningsmodellen i enlighet med avsnitt 9.2. Populationen och resultatet av testen redovisas i nedan tabell.

**Tabell 11.2.3: Uppdelad avkastningsmodell baserat på specialisters involvering**

$$Avk = a + \beta_1 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta Res - \Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon$$

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (jämförelse  $R^2$ ).

Storlek på förvärv	n	sig.	$R^2$
< 5 %	157	,00****	0,07
> 5 %	119	,00****	0,17

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Denna test visar att de mindre förvärven har ett  $R^2$  värde på 0,07 och de större förvärven har ett  $R^2$  värde på 0,17. Det finns en indikation på att de större förvärven representeras av en högre relevans i redovisningen.

## Sammanfattning

Detta resonemang och empiriska tester visar att det förefaller finnas samband mellan redovisningsvalen och relevansen i redovisningen. Relevansen ( $R^2$ ) har testats genom att företagen har indelats i grupper. Testerna indikerar att beroende på vilken företagstyp är redovisningarna mer eller mindre relevanta. Modellen är dock förenklad och har endast använts i syfte att få en indikation om sambanden. En mer utvecklad modell bör utvecklas i syfte att säkerställa sambanden mellan redovisningsval och relevans kopplat till redovisning av immateriella tillgångar.





## 12 Avslutande diskussion

---

### 12.1 *Sammanfattning av slutsatser*

Denna studie har undersökt hur företagen redovisar immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering. I studie har testats om olika incitament påverkar en faithful representation och om relevansen är olika beroende på om företagen identifierar immateriella tillgångar skilt från goodwill.

Resultaten kan sammanfattas enligt följande:

- Företag låter sig påverkas av politiska kostnader och kontraktskostnader. Stora företag och företag med en hög andel extern finansiering har en större benägenhet att redovisa immateriella tillgångar skilt från goodwill.
- En större andel immateriella tillgångar identifieras om förvärvet är större i relation till det förvärvande bolagets storlek baserat på omsättning.
- Andelen immateriella tillgångar är inte beroende av vilken bransch företaget verkar i.
- Ingen utveckling av praxis kan identifieras under de tre undersökta åren.
- Beroende på företagstyp är redovisningarna mer eller mindre relevanta.
- Relevansen har inte förbättrats genom identifiering av immateriella tillgångar och införandet av IFRS 3.
- Relevansen i de finansiella rapporter som har identifierat immateriella tillgångar är i sin helhet högre än i de som inte har identifierat några.
- Det finns en indikation på att relevansen minskar under de tre undersökta åren.

Dessa slutsatser diskuteras dels från de två perspektiven faithful representation och dels utifrån relevans. Avslutningsvis sammankopplas diskussionen.

### 12.2 *Immateriella tillgångar och faithful representation*

#### **Principbaserad standard**

IFRS 3 är en principbaserad standard. Det är redovisarens uppgift att bedöma hur denna standard ska användas för den aktuella transaktionen som ska redovisas. I enlighet med IASB's intentioner ska de principbaserade reglerna öka möjligheten för redovisaren att presentera transaktioner till deras rätta ekonomiska innebörd. Redovisaren får en frihet att välja mellan olika alternativ

för att uppnå en faithful representation av den specifika transaktionen. Relaterat till IFRS 3 och redovisning av ett företagsförvärv ställs redovisaren inför frågeställningen om förvärvet innehåller identifierbara immateriella tillgångar eller inte. I vissa fall identifierar redovisaren immateriella tillgångar och särskiljer dem från goodwill, men i många fall identifieras inga separerbara immateriella tillgångar. Enligt IFRS 3 förutsätts att alla separerbara immateriella tillgångar ska särskiljas från goodwill. Goodwill ska endast i undantagsfall redovisas som en restpost i de fall det finns ytterligare tillgångar vilka inte går att separera. Exempel som ges på en icke separerbar tillgång är t ex synergier som uppstår när två företag slås samman.

## **Redovisningsval**

Denna undersökning visar att i de flesta förvärvskalkyler identifieras en andel immateriella tillgångar som understiger 40 % av de totala immateriella tillgångarna i företagsförvärvet. Detta betyder att mer än 60 % består av en goodwillpost. Vidare har denna undersökning visat att redovisaren påverkas av olika incitament vid upprättande av redovisningen. Stora och högt belånade företag är de företag som har identifierat en större andel immateriella tillgångar. Det förefaller som om det behövs någon form av press från yttre faktorer för att redovisaren ska ta uppgiften på allvar och identifiera immateriella tillgångar skilt från goodwill. Detta stämmer dåligt med IASBs intentioner för principbaserade regler. IASBs förhoppning får anses vara att redovisaren tar sin uppgift på stort allvar och låter objektivitet styra besluten för de olika redovisningsvalen.

En annan fråga är hur redovisaren relaterar till användaren vid upprättande av redovisningen. Denna undersökning visar att omgivningen i form av ägarkretsen/ägarkoncentrationen inte har betydelse för hur redovisaren agerar i redovisningsvalen. Ett incitament som redovisaren skulle kunna tänkas utnyttja är den informationsasymmetri som föreligger mellan redovisaren och användaren. Redovisaren skulle kunna dra fördel av detta på ett eller annat sätt. Det har i denna undersökning inte gått att visa på hur det förhåller sig.

IASB har i föreställningsramen tagit tydligt fokus utifrån investerarens perspektiv. IASB menar att redovisning i första hand är till för investerare och i andra hand för kreditgivare och allmänheten. Att redovisaren låter sig påverkas av allmänheten och kreditgivare men inte ägarkonstellationen kan ägnas en extra eftertanke. Är det så att redovisaren har tagit investerare på allvar och rättat in sig i IASBs föreställningsram? Redovisaren låter sig påverkas av viljan att visa upp en stark balansräkning där det finns ett allmänt intresse för företaget och där kreditgivaren är betydelsefull för företagets framtida välgång. Men när allmänheten och kreditgivarna inte har någon betydelse är redovisaren mindre påverkbar i dennes bedömningar vid upprättande av redovisningen.

## Branscher

Olika branscher verkar ofta inom ramen för olika typer av normer och regler. Om man bortser från redovisningen finns det för olika branscher en mängd regler som gör att de hör samman. De konkurrerar på samma villkor, de har samma kapitalstruktur och har därför någon form av gemenskap. Analytiker är idag ofta specialiserade inom en specifik bransch. Att kunna den specifika branschens egenskaper är för en analytiker viktigt i syfte att förstå historiken och bedöma den framtida utvecklingen. Även inom redovisning är experter branschriktade. För att finna rätt redovisningsmetod för olika transaktioner krävs en ingående kunskap om företagens interna konstruktion. De immateriella tillgångarnas förmåga att generera framtida resultat kan skilja sig mycket åt beroende på vilken bransch företaget verkar inom. Ett företag inom detaljhandeln kan vara mer beroende av varumärken än vad ett företag inom tillverkning är. Det tillverkande företaget har i sin tur ett högre beroende av den teknologiska utvecklingen.

Redovisningsreglerna inom IFRS har inslag av branschspecifika regler men de är mycket få. Detta är ett medvetet val av dem som utformat standarden. Redovisning av immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv har inga specifika riktlinjer för olika branscher. Samma regler gäller för alla typer av förvärv. Förvärv kan vara horisontella, vertikala eller diversifierade, d.v.s. ett företag köper en konkurrent, eller ett företag köper en kund respektive leverantör eller som tredje alternativ då två företag inom olika segment går samman i syfte att utöka t ex produktutbudet. Tänkas kan att dessa olika typer av förvärv kräver helt olika typer av regler för förvärvskalkylering. De immateriella värdenas existens och framtida nyttjande bör skilja sig åt betydligt mellan ett förärv av en konkurrent eller ett förvärv av en kund.

IASBs lösning på problemet med förvärvens olikartade konstruktioner är ett principbaserat system. Redovisaren får möjlighet att själv avgöra hur transaktionen ska framställas för att ge en rättvisande bild av resultat och ställning. I teorin är detta en logisk lösning men som denna undersökning visar finns det i praktiken många problematiska effekter av detta principbaserade regelverk. Det skulle dock kunna vara möjligt att normsättaren hjälper redovisaren att hitta egenheter i redovisningen för olika branscher. En immateriell tillgång som t ex ett varumärke kanske inte går att jämföras mellan två branscher. Denna tillgång kan ha en helt annan innebörd för t ex ett producerande bolag vilket är underleverantör till annan industri jämfört med ett varumärke för ett företag som säljer direkt till konsument. Är det då samma typ av tillgång eller är bara benämningen densamma?

## **Utvecklingen under flera år**

Genom införandet av IFRS 3 har det tagits ytterligare ett steg vad gäller införande av principbaserade regler i redovisningen. Tidigare regler och den därtill utvecklade praxisen, uttalade inte på samma tydliga sätt att redovisaren hade i uppgift att särskilja olika typer av immateriella tillgångar. Nya begrepp och ett nytt sätt att tänka brukar inte kunna införas över en natt. Det vore som att redovisaren på nyårsafton går och lägger sig med ett tankesätt. På morgon därpå måste detta tankesätt utplånas totalt och ersättas med ett nytt. Så fungerar sällan förändring av tankesätt. En omställning tar tid och sker successivt. Genom att ta ett steg i förändringsprocessen varje år uppnås ny praxis och ett nytt sätt att tänka. Denna undersökning har innefattat tre redovisningsår. År 2005 var det första året IFRS 3 tillämpades, allt var nytt och det fanns ingen praxis att jämföra med. Därefter kom andra året, 2006, då redovisaren hade tillgång till en mängd praxis att jämföra med. Sista året i undersökningen, 2007, symboliserar ett år då förändringen är genomförd och tillräckligt mycket erfarenhet fanns för ett förändrat tankesätt. Undersökningen visar dock inte på någon trend eller förändring vad gäller implementeringen av IFRS 3. Det förefaller som att implementeringen gjordes det första året, 2005 och därefter har tillämpningen fungerat på ett likartat sätt de kommande två åren. Tänkas kan, att en implementeringsprocess är mycket längre och sträcker sig över 10 – 20 år. Detta får tiden utvisa och nya undersökningar verifiera.

### **Denna undersökning**

I detta arbete har det framkommit att olika typer av företag redovisar immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering på olika sätt. Den stora variationen om hur tillgångarna redovisas kan inte förklaras av företagens ekonomiska situation utan anses bero på företagens egna incitament att påverka redovisningen. Normgivaren menar att redovisningen av immateriella tillgångar ska vara komplett, neutral och fri från fel. Variationen i redovisningarna visar att målet för komplett, neutral och felfri redovisning inte har uppfyllts. Redovisningen anses därför inte ha uppnått målet om faithful representation.

## **12.3 Immateriella tillgångar och relevans**

### **Relevans**

Finansiella rapporter och principbaserade regler är till för användaren. Hela redovisningens konstruktion är uppbyggd så att användaren ska få största möjliga nytta av det som presenteras. Införandet av IFRS 3 syftar till att användaren ska få ytterligare information om företagets tillgångar. Dels vad de består av och dels hur länge de kan nyttjas av företaget. Användaren har genom

IFRS 3 blivit presenterad ett stort antal nya immateriella tillgångar, t ex teknologi, patent, orderstock, kundrelationer m m. Användaren har vid implementeringen av IFRS 3 ingen erfarenhet av dessa tillgångar och vad de har för betydelse för företagets framtida resultat och ställning. Ändå måste investeringsbeslut baseras på denna information. I likhet med redovisaren kan det ta tid innan användaren får full nytta av nya begrepp och nya redovisningsregler.

### **Utvecklingen under flera år**

Enligt undersökningen förefaller det som att nyttan inte ökar utan snarare minskar med tiden. Även här kan konstateras att den tidsperiod som undersökningen gäller är förhållandevis kort.

Materiella anläggningstillgångar är vi vana att redovisa sedan hundratals år. Våra redovisningssystem är uppbyggda för att passa materiella anläggningstillgångar. Redovisning av immateriella tillgångar har kommit att bli en mycket senare redovisningsform. För att uppnå jämförbarhet krävs en enhetlig tillämpning som bygger på en välkänd och väl utarbetad praxis. Troligen kan vi inte vänta flera hundra år för att praxis av immateriella tillgångar utvecklas till en enhetlig global praxis. Normgivarna måste på bästa sätt hjälpa till att enhetlighet uppstår så att jämförbarhet möjliggörs.

### **Jämförbarhet**

En integrerad världsmarknad efterfrågar en finansiell rapportering som är jämförbar för olika företag i olika länder. Genom jämförbarhet kan en bättre effektivitet uppnås för kapitalanvändning och kapitalanskaffning. Kapital känner således idag inte av några gränser mellan länder och på samma sätt saknar även redovisningen idag landsgränser. Det är därför mycket viktigt att ekonomiska rapporter kan jämföras av investerare i olika länder och för att möjliggöra en rättvis jämförelse krävs att företagen använder samma redovisningsregler. Enhetliga redovisningsnormer och enhetlig tillämpning av dessa är ett måste för att uppnå jämförbarhet och bättre transparens i redovisningen. En redovisningsstandard är således bara ena sidan av jämförbar rapportering. Den andra sidan består av att även enhetlig tillämpning måste uppnås. Om investerare ska få förtroende för finansiella rapporter, vilka har upprättats av olika företag och i olika länder, måste de även få förtroende för en enhetlig tillämpning. IFRS 3 har väsentliga inslag av principbaserade regler vilket oroar kapitalmarknaden. Tidigare forskning menar att en redovisningsstandard kan vara ”slappt” implementerad och inte används på det sätt som standardsättaren har haft som intention (Barth et al 2008). Därför måste redovisningsregler vara utformade på ett sätt som inte möjliggör för företagen att påverka redovisningen utifrån egna incitament.

## **Denna undersökning**

I denna undersökning visar det sig att användaren inte har nytta av den information som särredovisade immateriella tillgångar ger läsaren. Användaren har inte lättare att förutspå framtida resultat och ställning för de företag som rubricerar och skriver av immateriella tillgångar separerade från goodwill.

Relevansen, av att allokering av immateriella tillgångar i redovisningen, har således varit mycket liten. Det framgår av undersökningen att under de tre åren som Sverige har följt reglerna enligt IFRS 3 har relevansen i redovisningen inte ökat på grund av denna redovisningsmetod. Detta kan vara ett resultat av att en mycket liten del har allokerats till specifika immateriella tillgångar och företagen har fortsatt redovisa en väsentlig del som goodwill. Den immateriella tillgången som särskiljs från goodwill är en mycket liten del av den totala redovisningen vilket medför att det inte finns någon påverkan på redovisningens relevans i sin helhet. Däremot har undersökningen visat att de redovisningar där immateriella tillgångar har identifierats totalt sett har en mer relevant redovisning. Detta kan vara en följd av att de företag vilka redovisar immateriella tillgångar i allmänhet har upprättat redovisningar med en bättre relevans för investerarna. Redovisning av immateriella tillgångar förefaller att ha ett signalvärde till användarna.

Tidigare forskning menar att om det helt överläts till redovisaren att bedöma hur immateriella tillgångar ska redovisas så ökar relevansen för läsaren (Wyatt 2008). Detta kan stämma om hela den finansiella rapportens relevans utvärderas. De företag som har anammat principen om att identifiera immateriella tillgångar har mer relevanta redovisningar än andra företag. Detta skulle betyda att dessa företag använder principbaserade regler på ett sätt som gör redovisningarna mer användbara för investerarna.

## **12.4 Slutligt resonemang**

### **Resultatet av införandet av IFRS 3**

Tidigare forskning visar att ett internationellt regelverk som IFRS medför en mer relevant redovisning jämfört med många andra nationella regelverk (Barth et al 2008). Orsaken till det är att företagen inom IFRS får begränsade möjligheter att välja mellan olika redovisningsprinciper. Att regelverket har väsentliga inslag av principbaserade regler oroar dock kapitalmarknaden. Tidigare forskning menar att en redovisningsstandard kan vara ”slappt” implementerad och inte används på det sätt som standardsättaren har haft som intention.

Resultaten i denna undersökning visar de komplikationer som kan uppstå i samband med olika tolkning av de principbaserade reglerna. De två genomförda undersökningarna har kopplats samman genom empirisk test. Slutsatsen om att små företag och lågt belånade företag har en mindre relevant redovisning, jämfört med stora företag, högt belånade företag och företag som har involverat experter har, därmed också kunnat stärkas.

Som denna undersökning visar finns det en fara att redovisaren låter sig påverkas av externa faktorer vid redovisning under principbaserade regler. Användaren är i sin tur helt utelämnad att förlita sig på redovisarens bedömningar. Redovisningen är påverkad av redovisarens incitament och användaren i sin tur drar nytta av informationen i dennes investeringsbeslut. Det finns då en fara för att funktioner av finansiell rapportering störs av hur de principbaserade reglerna har utformats och på basis av det även implementerats.

Den utveckling som företag på marknaden har genomgått efter industrialismens era är att de immateriella tillgångarnas existens och värde har fått en allt större betydelse för företagets framtida resultatutveckling. Att köpa en bra maskin som kan tillverka bra produkter är idag inte en säker väg till framgång. Den alltmer viktiga beståndsdel för framgång är att de produkter som företaget producerar når konkurrensfördelar på marknaden så att de även säljs. Konkurrensfördelarna består av de immateriella resurserna i företaget som kundkontakter, teknologi och personal. För investerare har det därför blivit av stor vikt att kunna utvärdera de immateriella tillgångarnas förmåga att generera framtida resultat och kassaflöden. De immateriella tillgångarnas förmåga måste då kunna jämföras mellan olika investeringsobjekt för att investeraren ska kunna fatta effektiva investeringsbeslut.

IFRS 3 är ett av normsättarnas sätt att möta den utveckling som sker i företagets verksamheter. Enligt denna undersökning har reglerna anammats olika av skilda typer av företag. De företag som dock har en högre benägenhet att identifiera immateriella tillgångar har också visat sig vara företag med mer relevant redovisning. Detta skulle i sin tur innebära att IFRS 3 har haft en positiv inverkan på företagets redovisning. Normsättarna har uppnått målet att redovisningen för vissa företag blir mer relevant genom införandet av IFRS 3.

Hur sambanden ser ut kan funderas mer på. En tanke vore att IFRS 3 har en inverkan på redovisningen som gör att den i sin helhet blir mer relevant. En annan tanke är det omvända att övriga redovisningsval inom företaget har påverkats av hur även IFRS 3 används. Det senare bedöms som en mer rimlig tanke. Företag vilka utnyttjar möjligheten att identifiera immateriella tillgångar skilt från goodwill har även inom andra redovisningsområden presenterat en mer relevant information. Att identifiera immateriella tillgångar skilt från goodwill

gör att redovisningen innehåller utökad information om tillgångarnas sammansättning. Detta i sin tur kan anses vara en bättre anpassning till faithful representation.

Tillgångarna förklaras mer ingående och informationen blir mer komplett. Risken för fel minskar då redovisningen lämnar mer information. Neutraliteten anses också öka då de företag som har presenterat de immateriella tillgångarna separat ökar genom att de företag som har förklarat mer ingående vad tillgångarna består av.

Undersökningen visar att det är mindre företag och företag vilka inte är högt belånade som identifierar en mindre andel immateriella tillgångar. Detta innebär att det är storföretagen och belånade företag som bättre applicerar de principbaserade reglerna jämfört med mindre icke-belånade företag. Möjligen är detta en logisk slutsats. De större företagen har en bredare krets av intressenter och de belånade företagen är under finansiärernas kontroll. Detta leder då till att dessa företag även tar identifieringen av de immateriella tillgångarna på större allvar och anstränger sig mer. Utifrån ett användarperspektiv kan dock detta faktum bli problematiskt. Investerare följer olika typer av företag i syfte att identifiera företag med goda utvecklingsmöjligheter och därmed stigande aktiekurser. Om företagets finansiella rapporter inte är jämförbara på grund av att redovisningen är påverkad av företagets omgivning kan det medföra problem för användaren. I detta fall skulle det betyda att stora företag och högre belånade företag är lättare att värdera än andra företag.

### **Normgivarnas möjligheter till utveckling av IFRS 3**

Inom regelverket IFRS är utgångspunkten principbaserade regler. Standarderna är i grunden principbaserade med mer eller mindre inslag av detaljerade regler. Det pågår ständigt en diskussion om hur, och i vilken utsträckning, reglerna ska kompletteras med detaljerad vägledning. Standardsättarna strävar efter en optimal balans mellan principer och inslag av regler. IFRS 3 är en standard med låg andel detaljerade regler. Risken blir att tolkningar kan skifta mellan företagen. Enligt denna undersökning kan en helt principbaserad standard, för den kanske ibland största och mest betydelsefulla tillgången i företagets redovisning, försvåra en jämförbar redovisning. Det är viktigt att standardsättaren behåller ”makten” över hur regelverken är utformade. Om vägledning är nödvändig är det standardsättarens uppgift att utforma denna i syfte att förhindra att vägledning hämtas från andra källor. IFRS 3 förefaller inte ha den effekt som eftersträvats. En faithful representation och relevansen har inte ökat genom att särskilja immateriella tillgångar från goodwill i samband med förvärvskalkylering inom regelverket IFRS 3. Frågan om hur goodwill ska redovisas har därmed heller inte hittat en slutlig lösning.



Aktuell debatt diskuterar hur de immateriella tillgångarna ska redovisas. Ska de redovisas i balansräkningen, resultaträkningen, i tilläggsupplysningar eller i en egen räkning? Basu & Waymire (2008) är mycket skeptiska till att immateriella tillgångar ska redovisas i balansräkningen. De menar att de inte är separerbara från materiella tillgångar. Skinner (2008) menar vidare att redovisningen i balansräkningen inte kan lösa problemet. Det måste därför regleras att dessa tillgångar redovisas utförligt i tilläggsupplysningar. Det kan därför vara intressant att fördjupa sig i de tankar som Bloom (2009), Walker (2009) och Lev et al (2009) har diskuterat. Vore det bättre om företagets marknadsvärde löpande presenteras i en egen räkning? På så sätt kommer alla företag (förvärvade eller ej) löpande få en rutin att identifiera och värdera immateriella tillgångar. Även marknaden kan tänkas uppjobba en mer rutinerad kunskap om hur dessa tillgångar ska tolkas.

Det regelverk vi har idag för redovisning av företagsförvärv är en universallösning för alla företag. IFRS 3 gör ingen skillnad på företag i olika branscher, om de är tillverkande underleverantörer inom processindustrin eller om de säljer jeans. Samma regler gäller för alla företag. IFRS 3 gör heller inte någon skillnad mellan olika typer av immateriella tillgångar. Regelverket är dock tydligt med att redovisaren så långt ska möjligt anpassa beskrivningar och presentationer efter den ekonomiska innebörden av en händelse. Detta i syfte att redovisningen ska bli komplett och fri från fel. Men dessa anpassningar kan också medföra att jämförbarheten mellan olika företags redovisningar försvåras för användaren. I denna studie har det framgått att de anpassningar som företagen gör inte har någon koppling till branscher. Det skulle kunna ses som en överraskande slutsats med hänsyn till olika branschers relation till dessa tillgångar. Det skulle vara logiskt om olika branscher identifierar fler eller färre immateriella tillgångar istället för att det beror på företagets storlek och beroende av externa lån.

Regelverket har baserat redovisningen av immateriella tillgångar utifrån samma grundfundament som materiella tillgångar. På så sätt kanske användaren lättare kan arbeta med förståelsen för rapporterna då tillgångarna har jämförts och därmed också är jämförbara för användaren. Användaren förväntar sig att tillgångar behandlas på ett specifikt sätt i redovisningen. Om redovisningen då svarar upp mot denna förväntan skulle det kunna tänkas att informationen är relevant för användaren. Vissa immateriella tillgångar kan ha liknande egenskaper som materiella tillgångar, t ex ett patent. Men andra immateriella tillgångar, t ex ett varumärke, kan arbeta i företaget utifrån en helt annan karaktär. Mer naturligt vore kanske att reglerna istället tog sin utgångspunkt i tillgångarnas egenskaper och anpassade redovisningsreglerna utifrån dessa. Vissa immateriella tillgångar har egenskapen av att öka med tiden ju mer de används. Hur ska det då på bästa sätt reflekteras i en balans- och resultaträkning.

Det skulle kunna tänkas att detta är en annan dimension på värden och tillgångar. Denna dimension förmedlas lättare till användaren genom andra medel än balans- och resultaträkning. Det skulle kunna tänkas att IFRS 3 är applicerbar på en typ av immateriella tillgångar men inte på andra. Om vi har dubbel bokföring leder teknikaliteter till att det uppstår en ”plugg” mellan identifierade nettotillgångar och köpeskillingen vilken idag kallas goodwill. Möjligen är det så att man ska låta denna plugg bestå men att den måste särredovisas i egen räkning för att förmedla dessa värden om möjlighet till framtida avkastning för användarna. Denna särredovisning bör innehålla verbala beskrivningar vilket redan idag är reglerat i IFRS 3 som krav på tilläggsupplysningar. Men jämförbarheten är svår mellan olika verbala beskrivningar. En stor flora av varianter i redovisningen medför problem för användaren. Dennes förväntan om hur olika fenomen ska presenteras i redovisningen blir inte lätt att hantera. Den informationsasymmetri som finns mellan redovisare och användare gör att redovisaren har ett stort försprång vad gäller kunskap om det specifika fenomenet som ska presenteras. Om företagen som tillägg till de verbala beskrivningarna även måste estimerar beloppsmässiga värden är det svårare för företagen att vara luddiga. Dessa värden bör ta sin utgångspunkt i den potential som tillgången har att i framtiden generera intäkter.

## **12.5     *Avhandlingens bidrag***

Genom införandet av IFRS har en internationell redovisning implementerats. Denna process är i sin linda och internationaliseringen kommer att fortgå i syfte att uppnå total global redovisningsstandard. Den internationella standarden är principbaserad med inslag av detaljerade regler. Inom ramen för detta arbete har några svårigheter belysts som principbaserade regler kan ha för jämförbarhet. Studien är baserad på de förhållanden som finns i Sverige men resultaten anses vara applicerbara på andra länder. Flera andra länder har genomgått liknande förändringar i samband med övergången till IFRS.

I denna avhandling har en utvärdering gjorts av redovisning av immateriella tillgångar inom ett principbaserat regelverk. Undersökningen omfattar två perspektiv. Dels hur redovisningens framtagande påverkas av olika faktorer, dels vilken nytta användaren har av redovisningen. Genom att sammankoppla dessa två perspektiv har syftet varit att få en bredare bild över principbaserade reglers inverkan på redovisning av immateriella tillgångar. Genom införandet av IFRS har ett fundamentalt beslut tagits om att principbaserade regler är det bästa sättet att uppnå jämförbar och transparant redovisning. Principerna är dock beskrivna genom att de utvidgas med detaljerade regler eller exempel. Den rätta balansen mellan principer och detaljer är en utmaning för normgivarna och är en ständigt pågående process för dem.

Området studeras, och har studerats, av många forskare. Vad som gör denna undersökning unik är utvidgandet av de olika perspektiven. Att både belysa problematiken med redovisarens incitament och den inverkan det kan ha på marknaden gör att detta arbete tillför ytterligare information. Undersökningen visar att genom redovisarens incitament påverkas olika intressenter. Denna påverkan leder vidare till att intressenter/användare av den finansiella informationen reagerar olika beroende på hur redovisaren har agerat.

Normgivare har genom detta arbete fått en inblick i den påverkan principbaserade regler kan ha på redovisare och användare. Denna kunskap kan användas för att vidareutveckla regelverken. Syftet med IFRS 3 är att grunden ska vara principbaserad och endast inkludera detaljerade regler om det är nödvändigt. Denna avvägning mellan principer och regler är svår att hitta för normgivare. Om vägledning till regelverken saknas finns en risk att redovisarna söker annan vägledning. Detta kan i sin tur innebära att olika tolkningspraxis utvecklas inom t ex olika länder (Schipper 2005). Resultaten i denna avhandling ska därför vara till hjälp för normgivarnas utvecklingsarbete. Genom denna studie kan normgivarna få svar på hur IFRS 3 har implementerats i Sverige och vilken relevans det har fått för användarna. Då implementeringen förefaller vara påverkad av incitament vilket leder till att relevansen i redovisningen är olika för olika företag bör reglerna ses över. Det bör göras en analys om immateriella tillgångar kan behandlas lika trots att deras ekonomiska innebörd kan skilja sig väldigt mycket. Redovisningsreglerna bör möjligen utformas olika baserat på olika tillgångars egenskaper snarare än på det faktum att de inte är möjligt att röra vid.

Det är även en fördel att redovisaren är medveten om existensen av incitament och vad dessa kan leda till. Större kunskaper om hur andra identifierar immateriella tillgångar i samband med företagsförvärv ger företagen bättre möjlighet till jämförelse i samband med redovisningsval.

Användaren är egentligen den verkliga kravställaren på jämförbar redovisning. Användaren har stort behov av att kunna jämföra redovisningar. Detta arbete bidrar till att användaren kan öka kunskapen och medvetenheten om hur principbaserade regler hanteras hos redovisaren och används av användaren. Användaren kan använda denna information genom att vara delaktig i de krav som ställs på normgivare i deras utvecklingsarbete.

Detta arbete har även resulterat i identifiering av relationen mellan relevansen i redovisningen och olika faktorer som påverkar redovisarens incitament. Genom att använda samma empiriska material för att studera två perspektiv kan ett samband verifieras. Undersökningen visar att politiska kostnader och

kontraktskostnader har betydelse för redovisningens relevans. Detta samband illustreras med följande formel:

$$R^2 = a + \beta_1 ToTi + \beta_2 Sol + \beta_3 PrOm + \varepsilon \quad (4)$$

Detta samband ses som ett bidrag till vidare utveckling av empiriska studier inom området. En stor stomme inom befintlig forskning har en uppdelning i teorier mellan incitament till redovisningsval och relevansen i redovisningen. För att fortsatt studera harmonisering av redovisning är det av värde att företagets incitament inte bara identifieras. Det är också viktigt att också studera vad dessa incitament betyder för relevansen i redovisningen .

### **Generaliserbarhet**

Undersökningen omfattar situationen i Sverige. I Sverige låter sig redovisaren i samband med förvärvsredovisning påverkas av omgivningen i form av allmänheten och kreditgivare. Det synes vara en omöjlighet för användaren att se igenom dessa störande moment och lära sig tolka informationen utifrån dessa antaganden. Det skulle vara som att ställa kravet på användaren att denne förstår att högt belånade företag visar upp sig med extra identifierade immateriella tillgångar till skillnad från ett annat företag. Drar man dessa antaganden vidare ur ett globalt perspektiv blir resonemanget än mer komplext. Denna undersökning har inte berört de traditioner och institutionella krafter som finns i olika länder som också har en påverkan på redovisningen. Många andra studier visar dock att från ett globalt perspektiv finns det långt fler incitament som kan påverka redovisningen än de som här har undersökts.

Det torde vara möjligt att anta att saker förhåller sig på liknande sätt i andra länder. D v s att stora företag och högt belånade företag implementerar en standard på annat sätt än övriga företag. Utifrån ett globalt perspektiv kan dock kriterierna för vad som är ett stort företag och ett högt belånat företag skilja sig åt. Vad som är stort i Sverige, och därmed påverkat av politiska kostnader, är inte stort i ett annat land och därmed heller inte påverkat på samma sätt. Den globala harmoniseringen kan därför få många störande inslag.

## **12.6 Kritisk granskning av arbetet**

När hela arbetet är klart är det lättare att se vad som skulle kunna gjorts annorlunda. I kapitel 6 har problematiken med interaktionen mellan motiv och interaktionen mellan olika redovisningsval diskuterats. Denna undersöknings resultat baserar sig på antaganden att endast två eller ett fåtal variabler existerar och påverkar varandra. Det problem som dock ofta uppstår i samhälls-

vetenskaplig forskning är att verkligheten är mycket mer komplex. Det kan finnas ett stort antal variabler vilka kan ha en inverkan på den beroende variabeln. Kopplat till motiven och redovisningsvalen har endast ett fåtal motiv antagits och endast ett redovisningsområde undersökts. Detta är en svaghet och det finns en risk att andra motiv och val, vilka inte ingår som variabler i undersökningen, har en stor inverkan på den beroende variabeln.

I kapitel 9 diskuteras vidare problematiken med orsakssambanden mellan variabler. Den oberoende variabeln är i vissa fall mycket liten i relation till den beroende variabeln. Tidpunkten för mätningar kan också ha inverkan. Ett förvärv sker under löpande år och finansiell information publiceras periodvis under året.

En viktig del i detta arbete har därför varit att verifiera orsakssambanden med tidigare forskning. Den tidigare forskningen inom området är omfattande. Resultatet av denna studie måste därför ses som en del i ett större forskningsområde där tidigare resultat har verifierats, alternativt inte verifierats.

## **12.7 Förslag till fortsatt forskning**

Tidigare forskning inom både området redovisningsval och redovisningens relevans är omfattande. En mängd studier har gjort liknande analyser baserat på stora datamängder. För att föra denna undersökning vidare finns en mängd olika alternativ.

I slutsatserna framkommer att det förefaller finnas ett signalvärde när företagen redovisar immateriella tillgångar separat. Detta var en överraskande iakttagelse. De företag som följer IFRS 3 förefaller i övrigt upprätta en redovisning som är mer relevant. Vad kan detta bero på? Det skulle vara intressant att fortsätta undersöka hur och varför särredovisning av immateriella tillgångar leder till att andra redovisningsområden i sin helhet genererar mer relevant information. Möjligen skulle en fortsatt undersökning också kunna innefatta identifiering av fler redovisningsområden som är ”relevanshöjande”.

Det finns vidare indikationer i tidigare forskning om att goodwillvärden ökar genom implementeringen av IFRS och att detta tolkas av användarna som att dessa företag har en bättre utvecklingspotential (Hamberg et al 2011, Boulerne & Sahut 2010). Det skulle vara intressant att utöka genomförd undersökning med att se om förvärvad goodwill istället tillför relevans och om det snarare är goodwillen än de separerade immateriella tillgångarna som ökar relevansen i rapporterna. Vad skulle det i så fall innebära för de regler som stipuleras i IFRS 3?

Undersökningen visar också att det generellt sett är en stor andel som redovisas som goodwill och en mindre del identifieras som immateriella tillgångar. De immateriella tillgångarnas egenskaper skiljer sig åt. Frågan är vilken typ av immateriella tillgångar som har identifierats och vilken typ av tillgångar som inte har identifierats. Det kan tänkas att IFRS 3 endast passar en viss typ av tillgångar och att denna standard inte är applicerbar på andra typer av tillgångar.

Vidare bör det även vara intressant att komplettera undersökningen med fler år och studera praxis utveckling och eventuella inläringseffekter. Det kan också ses om en överraskande iakttagelser att implementeringen av en standard sker momentant och att det inte går att urskilja någon utveckling under det första året. Som beskrivs karaktäriseras de tre undersökta åren av olika egenskaper. Första året då alla saknar kunskap, andra året då det finns en mängd referensobjekt att använda som benchmark och tredje året då utövarna bör ha kunnat hitta någon accepterad praxis. Genom att undersöka en längre period skulle det bli lättare att förstå vad som sker vid implementering av en ny standard. Om redovisning av immateriella tillgångar ska utvecklas och förändras är detta en viktig mekanism att ha kunskap om. Om ingen utveckling under en längre period kan urskiljas skulle kanske det i sig vara en utvärdering av IFRS 3, dess genomslag och användning.

Undersökningen visar vidare att branschen inte förefaller ha någon betydelse. Detta kan också ses om en intressant iakttagelse. Varför agerar alla branscher enhetligt vid identifiering av immateriella tillgångar. Förutsättningarna för olika branscher att nyttja olika typer av immateriella tillgångar borde skilja sig åt väsentligt. Det skulle därför vara av intresse att göra en djupare analys om varför då skillnaderna inte går att utvisa.

Styrkan i undersökningens resultat skulle också öka om antalet observationer varit fler. Vid undersökningens genomförande samlades all befintlig data in från den svenska marknaden. Vid framläggandet av denna undersökning har information från åren 2008 - 2011 tillkommit. I syfte att utöka antal observationer skulle undersökningen kunna göras på en större geografisk marknad.

Slutligen är det av intresse att vidare empiriskt testa det samband som framkommit mellan redovisarens incitament och relevansen i redovisningen. Detta kan utveckla framtida kunskap om principbaserade reglers funktion för redovisningen.







# English Summary

---

## *Introduction*

In recent decades we have moved into an economy that is both knowledge-driven and technology-based. This has resulted in intangible assets representing an increasingly larger proportion of total investments carried out by companies. Intangible assets can be either generated internally within a company or acquired from an external party. This development has led to questions about how intangible assets should be reported, and is discussed by standard-setters, accounting professionals and researchers. There are different views on how such assets should be recognized, and we lack a uniform opinion. The evaluation and development of the regulatory systems that we currently use are therefore of great value to future accounting.

The debate has included both how internally generated and acquired assets should be reported and how goodwill should be treated. A new accounting standard for business combinations, IFRS 3, was introduced in 2005. This standard stipulates that identifiable and separable intangible assets should be separated from goodwill. The definition of an intangible asset was inspired by and to some extent associated with the definition of internally generated intangible assets. The introduction of this standard aimed to finally settle the issue of how goodwill should be reported in a company's accounts.

One particular problem with accounting for intangible assets refers to how the accounting treatment of such assets corresponds to a faithful representation. Historically, a prudent view has been the primary approach, and relevance a secondary approach. The relevance for the reader was subordinated. However, recent developments raise the importance of relevance. The relevance of recognized assets has been clarified with the introduction of IFRS 3 and IAS 38, with the purpose of achieving appropriate accounting standards for relevant and faithfully represented financial information.

However, it is questionable whether this has been achieved by the introduction of IFRS 3. Within the framework of IFRS, figures are based on principle-based rules. The standards are essentially principle-based, with more or less detailed rules. An ongoing discussion prevails as to how and to what extent these standards should be supplemented by detailed guidance. The standard-setting body strives for an optimal balance between principles and elements of detail. IFRS 3 is a standard with a low proportion of detailed rules. There is therefore a risk that interpretations could vary from one company to another.

There are indications within research that companies' accounting choices are influenced by the financial consequences related to the various accounting alternatives (Heflin et al. 2002). Internal and external demands and requirements lead to companies having a tendency to report desired results and a desired position (Watts & Zimmerman, 1986). Within a principle-based standard, companies have greater potential to influence the presentation of their accounts. There subsequently exists an ongoing discussion as to how and to what extent these standards should be supplemented by detailed guidance. The standard-setting body strives for an optimal balance between principles and elements of detail. IFRS 3 is a standard with a low proportion of detailed rules. There is therefore a risk that interpretations could vary from one company to another.

In view of the above background, three investigative questions have been formulated as follows:

1. How do companies report intangible assets in conjunction with their accounting for business combinations?
2. How do incentives of companies affect a faithful representation when they report intangible assets in conjunction with their accounting for business combinations?
3. What is the implication for relevance when intangible assets are reported separately from goodwill?

## ***The study***

In order to obtain answers to the above questions, literature has been used covering both theories of accounting choices and theories of accounting relevance.

### **Accounting choices**

Within one literature area, certain accounting situations are designated as accounting choices. An accounting choice can be defined as a decision that primarily intends to affect the financial information that a company presents to external interested parties. The accounting choices are made within the framework of existing laws and rules when such regulation provides scope, for example, to choose a method or where different appraisals become underlying data for a reported value (Fields et al. 2001). Within research, researchers have examined different motives that lie behind accounting choices. Several different motives have been identified and have explained the accounting choices of the companies concerned. One particular motive that has been further examined is how financial consequences influence a company's accounting choices. Four

different motives have been identified in this study based on these theories, as well as previous research results and observations in practice. In turn, the four motives have been used to formulate four hypotheses with the objective of answering the second investigative question. The four motives are summarized below:

*Political costs:* Large companies are influenced by political costs in conjunction with accounting choices. Large companies take greater social responsibility, and are therefore motivated to report lower profits. As in Watts & Zimmerman (1986), Landry & Callimaci (2003) and others, it is assumed that large companies identify a larger proportion of intangible assets separated from goodwill than small companies do. The identification of a greater proportion of intangible assets leads to these companies reporting lower profits due to the amortization of the identified assets, with the related charge affecting the income statement as a cost. The following hypothesis has been formulated:

*H1: Large companies report a larger proportion of intangible assets separated from goodwill compared with small companies. HighTech companies report a larger proportion of intangible assets separated from goodwill compared with LowTech companies.*

*Contract costs:* Companies are influenced by creditors in conjunction with accounting choices. As in Landry & Callimaci (2003) and Shalev (2007), it is assumed that highly indebted companies choose to identify a greater proportion of intangible assets in order to meet creditors' analysis criteria in the best way. Creditors have better potential to compute future cash flows if intangible assets are reported according to their respective qualities and characteristics. The following hypothesis has been formulated:

*H2: Companies with a high level of external financing report a larger proportion of intangible assets separated from goodwill compared with companies with a low level of external financing.*

*Information asymmetry:* Companies are influenced by their shareholders in conjunction with accounting choices. As in Landry & Callimaci (2003), it is assumed that companies with a high level of shareholder concentration choose to identify a higher proportion of intangible assets. A high shareholder concentration enables the owners to have greater insight into the company, and the management has less potential to influence financial reporting. Companies with a low shareholder concentration are thereby less inclined to be transparent, and may subsequently choose later implementation of an accounting standard.

*H3: Companies with high shareholder concentration identify a larger proportion of intangible assets separated from goodwill compared with companies with low shareholder concentration.*

*Expertise:* Companies allow themselves to be influenced by professional occupational groups in conjunction with accounting choices. If a company carries out a large and significant acquisition, it may be assumed that the company prepares the acquisition computation with the help of internal or external experts. Major acquisitions, involving several specialists, lead to a more rapid implementation of new standards, which in turn implies that such acquisitions generate more intangible assets than non-material acquisitions.

*H4: Acquisitions that have a high purchase price in relation to the acquirer's total assets or sales identify a larger proportion of intangible assets separated from goodwill compared with other acquisitions.*

The hypotheses have been tested empirically with the help of statistical models. All acquisition analysis carried out by listed Swedish companies for the period 2005 – 2007 have been included in the test. Hypotheses 1 and 2 have been accepted and show that accounting choices are influenced by the size of the company and how indebted they are. Hypothesis 3 has not been accepted, and hypothesis 4 has shown an indication that there could exist a certain influence of the involvement of experts in conjunction with accounting choices. The study accordingly indicates that large companies with a high value of total assets have a stronger inclination to report intangible assets separated from goodwill. The reason has been analyzed in this study as that they are more conservative by choosing to continue to amortize and depreciate assets as in previous accounting practice. Companies with a high proportion of external financing also choose to report a larger proportion of intangible assets. The reason has been analyzed in this study as that it is important for the company to demonstrate a more stable picture of their financial position, as well as disclosing the type of assets they own. On the other hand, this study does not contain any indication that information asymmetry between accountants and investors may have an influence on an acquisition computation. Instead, there exists an indication that the appearance of the computations could have been affected by the size of the acquisition.

## **Relevance**

Within one literature area, the term relevance is used when describing the ability of financial reports to elucidate the market value of a company. The researcher looks for relations between the company's financial reporting and its market value, and how such relationships can be explained. The objective of the research is to verify such connection, and an area within this research is often

called capital market research. A large number of studies explain different connections between the accounts and a company's valuation (e.g. Dhaliwal et al. 1999, Harris et al. 1994, Kothari 2001, Lev 1989, Ohlson & Penman 1992). In order to answer the third research question, one hypothesis with two sub-hypotheses has been formulated based on previous research results.

*Relevance:* The relevance in financial reporting increases for companies that report intangible assets separated from goodwill. The relevance also increases when investors can predict future yield more easily. Moreover, the relevance in financial reporting grows each year for companies that identify intangible assets, due to investors having greater knowledge of what the reported assets imply for future yield. The relevance varies within different sectors.

*H5: The higher the proportion of identified intangible assets in an acquisition analysis, the higher the relevance will be in the financial reporting.*

*H5a: The relevance in the financial reporting regarding intangible assets is greater for companies within high-tech sectors.*

*H5b: The relevance in the financial reporting increases each year for companies that identify intangible assets.*

As in previous research, this study has used multiple regression analyses as well as analyses of changes in the adjusted  $R^2$  values. The reporting measurement that shows a higher  $R^2$  is considered to be more value-relevant compared with the measurement that shows a lower  $R^2$  (Holthausen & Watts, 2001).

This study shows that the relevance when allocating intangible assets in financial reporting has been very small. It is apparent from the study that during the three years that Sweden has observed the rules of IFRS 3, the relevance in financial reporting has not increased further to this accounting method. This could be due to that a very small part has been allocated to specific intangible assets and that companies have continued to report a significant proportion as goodwill. Intangible assets that are separated from goodwill represent a very small part of total accounting, which in turn leads to there being no effect on the overall relevance in the related financial reporting. The study also shows that no variances prevail within different sectors.

On the other hand, the study has shown that financial reporting where intangible assets have been identified as a total, have more relevance. This could be a consequence of that companies that report intangible assets in general have prepared reports with a better relevance for investors. The identification of separate intangible assets in the report appears to be a signal of relevant financial reporting.

## **Accounting choices and relevance**

The two completed studies have been interconnected through empiric testing. The conclusion has also thereby been strengthened that small companies and low-indebted companies have less relevant reporting compared with large companies, highly indebted companies and companies that have consulted experts. This reasoning together with empiric tests demonstrate that there appears to exist a connection between accounting choices and the relevance of financial reporting.

Comparability between financial reports deteriorates if different companies report intangible assets in different ways. The study shows that if the accountant is allowed to judge when an intangible asset shall be reported, differences will arise among financial reports. Comparability deteriorates due to the presented intangible assets not attaining faithful representation. If a company has a high proportion of total intangible assets (including goodwill) in its balance sheet, such will subsequently lead to a risk that users will take wrong decisions regarding the company's future development. Accordingly, this implies that faithfully represented reporting of intangible assets is crucial for the relevance of a financial report. This study shows that the introduction of IFRS 3 did not achieve this goal in Sweden in the period 2005-2007.

## **Conclusions**

As said by way of introduction, the existence and value of intangible assets have gained increasing significance for companies' future profitability trends. IFRS 3 is one way for the standard-setters' of addressing related developments within a company's operations.

This study has examined how companies report intangible assets in conjunction with their acquisition accounting. The study contains tests of whether various incentives affect faithful representation, and whether the relevance differs depending on if a company identifies intangible assets separately from goodwill.

The results can be summarized as follows:

- Companies allow themselves to be influenced by political costs and contract costs. Large companies and companies with a high proportion of external financing have a greater tendency to report intangible assets separated from goodwill.
- A larger proportion of intangible assets is identified if the acquisition is greater in relation to the size of the acquiring company based on sales.

- The proportion of intangible assets is not dependent on the sector in which the company operates.
- No development of practice can be identified during the three years that were examined.
- Reports are more or less relevant depending on the type of company.
- Relevance has not improved through the identification of intangible assets and the introduction of IFRS 3.
- Relevance in the financial reports that have identified intangible assets is as a whole higher than in those that have not identified any such assets.
- There is an indication that relevance decreases during the three years that were examined.

The study shows that small companies and companies that are not heavily indebted identify a smaller proportion of intangible assets. This implies that large companies and indebted companies apply in a better way the principle-based rules compared with smaller non-indebted companies. This is possibly a logical conclusion. Large companies have a broader circle of interested parties, and indebted companies are under the control of financiers. This in turn leads to these companies also taking the identification of intangible assets more seriously, and making a greater effort. However, this situation could be problematic from a user perspective. Investors monitor different types of company with the objective of identifying companies with good development potential, and subsequent higher share prices. If company financial reports are not comparable due to the accounts being influenced by the companies' surroundings and entourage, problems can arise for the user. This situation would imply that large companies and higher indebted companies are easier to value than other companies.

According to this study, the standards have been adopted varyingly by different types of company. Also according to this study, a totally principle-based standard for perhaps sometimes the largest and most significant asset in a company's accounts, can render comparable reporting more difficult. It is important that the standard-setter retains "power" over how the rules are drawn up and formulated. If guidance is required, it is the task of the standard-setter to formulate such guidance so as to prevent guidance being obtained from other sources. IFRS 3 does not appear to have had the sought-after effect. Faithful representation and relevance have not increased by separating intangible assets from goodwill in conjunction with acquisition computations within the rules of IFRS 3. A final solution to the question of how goodwill should be reported has thereby not been found either.

This study shows however that companies that have a greater tendency to identify intangible assets have also proven to be companies with more relevant

reporting as a whole. This would in turn imply that IFRS 3 has had a positive effect on company accounting and reporting. The standard-setters have achieved the objective of reporting becoming more relevant through the introduction of IFRS 3. However, more thought could be given to the interconnections. One opinion is that IFRS 3 has an influence on reporting that leads to more relevance as a whole. Another opinion is that the situation is the contrary, and that various accounting choices within a company have had an effect on how IFRS 3 is used. The latter is deemed to be a more realistic viewpoint. Companies that exercise the possibility of identifying intangible assets separated from goodwill have also presented more relevant information within other reporting areas. By identifying intangible assets separated from goodwill implies that the related reporting contains more information about the composition of a company's assets – which in turn can be considered as being a better adaptation to faithful representation. Current debate revolves around how intangible assets should be reported. Should they be reported in the balance sheet, income statement, in the disclosures to the accounts, or as a separate item? Basu & Waymire (2008) are very sceptical as to whether intangible assets should be recognised in the balance sheet. They believe that they are not separable from tangible assets. Moreover, Skinner (2008) believes that recognition in the balance sheet cannot solve the problem. These assets must therefore be regulated with detailed disclosures in notes to the accounts. It could therefore be interesting to deepen the aspects that Bloom (2009), Walker (2009) and Lev et al. (2009) discuss, i.e. would it be better if a company's market value was presented as a separate accounting item on an ongoing basis? In this way, all companies (acquired or not) would have an ongoing procedure to identify and value intangible assets. The market could also reprocess improved knowledge of how such assets should be interpreted.

The standards that we currently have for acquisition accounting embrace a universal solution for all companies. IFRS 3 does not differentiate companies active within different sectors, whether they are manufacturing subcontractors within the processing industry or whether they sell jeans. The same rules apply to all companies. Neither does IFRS 3 differentiate between various types of intangible assets. The standard do however clearly state that the accountant shall, as far as possible, adapt descriptions and presentations to the economic phenomena of each event, with the objective that the related reporting be comparable and free from error. However, such adaptations could also entail that comparability between different company reports be rendered more difficult for the user. It has emerged from this study that adaptations made by companies do not have any association to sectors. This could be perceived as being a surprising conclusion in view of the relationship of different sectors to their assets. It would be logical if different sectors identified more or fewer intangible



assets, instead of such relying on a company's size and dependence on external loans.

The standards have placed the reporting of intangible assets on the same basis as tangible assets. In this way, the user can perhaps understand the accounting and reporting more easily when assets are ranked in the same manner and are comparable. The user expects assets to be treated in a specific way in the accounts. If the accounts and reporting then meet such expectations, it can be supposed that the information will appear to be relevant for the user. Certain intangible assets can have similar characteristics as tangible assets – for example a patent that declines in value when it has become used. Other intangible assets, such as brand names, can work in a company in a completely different manner. It would perhaps be more natural if the rules were instead based on the characteristics and properties of assets, and that reporting standards be adapted on such basis. Certain intangible assets have the capacity to grow in time, the more they are used. How should such then be reflected in a balance sheet and income statement? This could be the subject of another discussion regarding values and assets – and be conveyed more easily to the user via other means than a balance sheet and income statement. It could be supposed that IFRS 3 is applicable to one type of intangible asset but not others. With double-entry bookkeeping, technicalities lead to a difference or a gap arising between identified net assets and the purchase price, which today is called goodwill. Perhaps one should allow such difference or gap to subsist, but it must be specifically accounted for in order to convey its value of potential yield for the user. Such specific accounting should include verbal descriptions that are already today regulated in IFRS 3 as a disclosure requirement. However, comparability between verbal descriptions is difficult to achieve, and a large number of variants in the reporting will entail problems for the user. The expectations of the user as to how different phenomena shall be presented in the accounts will subsequently not be easy. The information asymmetry that arises between the accountant and the user means that the accountant has a considerable head-start with regard to knowledge of the specific phenomenon to be disclosed and presented. Moreover, it would be more difficult for a company to be fuzzy and unclear if it must also estimate values with specific amounts in addition to verbal descriptions. Such values should be based on the potential of the asset to generate revenues in the future.

## ***Contributions***

The results of this paper are intended to assist standard-setting bodies in their development procedures. This study enables standard-setters to obtain answers as to how IFRS 3 has been implemented in Sweden, and the relevance that it has

become for users. In view of that the implementation appears to be influenced by incentives that lead to the relevance in accounting and reporting being different for different companies, the rules and regulations should be reviewed. An analysis should be performed as to whether intangible assets can be treated in the same manner despite that their financial and economic characteristics can differ substantially. Rather than being set in stone, the formulation of accounting and reporting rules should perhaps vary in accordance with the properties and characteristics of different types of asset.

# Tabeller

---

Tabell 2.2.1:	Antal börsbolag i Sverige
Tabell 2.3.1:	Identifierade förvärvskalkyler
Tabell 2.4.1:	Andel immateriella tillgångar i relation till goodwill
Tabell 2.4.2:	Andel immateriella tillgångar i relation till goodwill uppdelat i sju grupper
Tabell 2.4.3:	Kruska Wallis test baserat på de tre räkenskapsåren
Tabell 4.2.1:	Beräkning av beroende variabel (val)
Tabell 4.2.2:	Definition av beroende variabel (val)
Tabell 4.3.1:	Definition av variabler politiska kostnader
Tabell 4.3.2:	Definition av variabler kontraktskostnader
Tabell 4.3.3:	Definition av variabler informations-asymetri
Tabell 4.3.4:	Definition av variabler specialisters påverkan
Tabell 5.1.1:	Beskrivande data för beroende och oberoende variabler (val)
Tabell 5.2.1:	Populationen indelad i stora och små företag baserat på totala tillgångar
Tabell 5.2.2:	Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln totala tillgångar indelad i två grupper
Tabell 5.2.3:	Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln totala tillgångar indelad i två grupper per år
Tabell 5.2.4:	Populationen indelad i stora och små företag baserat på omsättning
Tabell 5.2.5:	Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i två grupper
Tabell 5.2.6:	Kruskal Wallis test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i fyra grupper
Tabell 5.2.7:	Mann - Whitney U test baserad på oberoende variabeln omsättning indelad i grupp 2 och 3
Tabell 5.2.8:	Enkel regressionsanalys med omsättningen som dummy variabel
Tabell 5.2.9:	Kruska - Wallis test baserat på nio branscher
Tabell 5.2.10:	Mann - Whitney U test baserat på hög- och låg teknologiska företag
Tabell 5.3.1:	Enkel regressionsanalys med soliditet som oberoende variabler
Tabell 5.3.2:	Enkel regressionsanalys med soliditet som oberoende

	variabler för 2005, 2006 och 2007
Tabell 5.3.3:	Enkel regressionsanalys med räntabilitet på eget och totalt kapital som oberoende variabler
Tabell 5.4.1:	Enkel regressionsanalys med ägarandel som oberoende
Tabell 5.4.2:	Enkel regressionsanalys med ägarandel som oberoende för åren 2005, 2006, 2007
Tabell 5.4.3:	Kruskal Wallis baserat på ägarkoncentration
Tabell 5.5.1:	Enkel regressionsanalys med pris i relation till omsättning och totala tillgångar som oberoende variabler
Tabell 5.5.2:	Enkel regressionsanalys med pris i relation till omsättning per år (2005, 2006 och 2007)
Tabell 5.5.3:	Kruskal Wallis test baserad på revisionsbyråerna
Tabell 8.2.1	Definition av variabler avkastningsmodell
Tabell 8.3.1	Definition av variabler prismodellen
Tabell 8.4.1	Immateriella tillgångar i grupper
Tabell 9.1.1:	Beskrivande data för beroende variabel (relevans)
Tabell 9.1.2:	Beskrivande data för beroende variabel uppdelad på tre kategorier (relevans)
Tabell 9.2.1:	Beskrivande data för oberoende variabel (avkastningsmodell)
Tabell 9.2.2:	Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (avkastningsmodell)
Tabell 9.2.3:	Uppdelad avkastningsmodell
Tabell 9.2.4:	Avkastningsmodell
Tabell 9.2.5:	Jämförelse tre avkastningsmodeller
Tabell 9.3.1:	Beskrivande data för oberoende variabel (prismodell)
Tabell 9.3.2:	Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (prismodell)
Tabell 9.3.3:	Uppdelad prismodell
Tabell 9.3.4:	Prismodell
Tabell 9.3.5:	Delvis uppdelad prismodell
Tabell 9.3.6:	Jämförelse tre prismodeller
Tabell 9.3.7:	Beskrivande data för oberoende variabel (justerad prismodell)
Tabell 9.3.8:	Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (justerad prismodell)
Tabell 9.3.9:	Uppdelad prismodell justerad för skala
Tabell 9.3.10:	Prismodell justerad för skala
Tabell 9.3.11:	Delvis uppdelad prismodell justerad för skala
Tabell 9.3.12:	Jämförelse tre prismodeller justerad för skala

Tabell 9.4.1:	Skillnader mellan år för avkastnings- och justerad prismodell
Tabell 9.5.1:	Skillnader i branscher för avkastnings- och justerad prismodell
Tabell 11.2.1:	Uppdelad avkastningsmodell baserad på storlek
Tabell 11.2.2:	Uppdelad avkastningsmodell baserat på soliditet
Tabell 11.2.3:	Uppdelad avkastningsmodell baserat på specialisters involvering



# Figurer och förkortningar

---

Figur 1.6:	Studiens design
Figur 3:4:	Företagens redovisningsval
Figur 7.1:	Användning av finansiella rapporter
Figur 11.1.1:	Faithful representation och relevant redovisning
Figur 11.2.1:	Redovisningsval och relevans
Figur 11.2.2:	Stora företag och redovisningens relevans
Figur 11.2.3:	Skuldsatta företag och redovisningens relevans
Figur 11.2.4:	Experters involvering och redovisningens relevans

n	Population
sig.	Signifikans
R	Korrelationskoefficient
$\beta$	Rikningskoefficient
$\sigma$	Standardavvikelse
t	t-värde
a	Regressionens intercept
$\varepsilon$	fel





# Formler

---

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Oms} + \text{duOms} + \varepsilon \quad (1)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Sol} + \varepsilon \quad (2)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 e + \varepsilon \quad (3)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Rt} + \varepsilon \quad (4)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{Äg} + \varepsilon \quad (5)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{PrTi} + \varepsilon \quad (6)$$

$$\text{ImTi dep} = a + \beta_1 \text{PrOm} + \varepsilon \quad (7)$$

$$\text{Avk} = a + \beta_1 \left( \frac{\text{Res}}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta \text{Res}}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10)$$

$$\text{Avk} = a + \beta_1 \left( \frac{\text{Res} - \text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{\Delta \text{Res} - \Delta \text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{\Delta \text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10a)$$

$$\text{Avk} = a + \beta_1 \left( \frac{\text{Res} - \text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{\Delta \text{Res} - \Delta \text{Avs}}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (10b)$$

$$P = a + \beta_1 \text{BV} + \beta_2 \text{Res} + \varepsilon \quad (20)$$

$$P = a + \beta_1 (\text{BV} - \text{Im}) + \beta_2 \text{Im} + \beta_3 (\text{Res} - \text{Avs}) + \beta_4 \text{Avs} + \varepsilon \quad (20a)$$

$$P = a + \beta_1 (\text{BV} - \text{Im}) + \beta_2 (\text{Res} - \text{Avs}) + \varepsilon \quad (20b)$$

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30)$$

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_3 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \beta_4 \left( \frac{Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30a)$$

$$\frac{P}{P_{t-1}} = a + \beta_1 \left( \frac{BV - Im}{P_{t-1}} \right) + \beta_2 \left( \frac{Res - Avs}{P_{t-1}} \right) + \varepsilon \quad (30b)$$

$$R^2 = a + \beta_1 ToTi + \varepsilon \quad (40a)$$

$$R^2 = a + \beta_1 Sol + \varepsilon \quad (40b)$$

$$R^2 = a + \beta_1 PrOm + \varepsilon \quad (40c)$$

## Referenser

---

Abongwa, A.I. (2005); “*An empirical investigation of the relationship between culture and accountants’ attitude towards the harmonization of International Accounting Standards in United States of America and Cameroon*”, Nova southeastern University.

Aboody, D., & Lev, B. (1998); “*The value-relevance of intangibles: The case of software capitalization*”, Journal of Accounting Research 36, 161–191.

Alford, A. W. & Berger, P.G. (1999); “*A simultaneous equations analysis of forecast accuracy, analyst following, and trading volume*”, Journal of Accounting, Auditing and Finance 14, pp. 219–240.

Amihud, Y. & Mendelson, H. (1986); “*Asset pricing and bid-ask spread*”, Journal of Financial Economics. 17, pp. 5-15.

Amir, E. & Lev, B. (1996) “*Value-relevance of nonfinancial information: the wireless communications industry*”, Journal of Accounting and Economics, 22(1–3): 3–30.

Artsberg, K.(1992); ”*Normbildning och redovisningsförändring. Värdering vid val av mätprinciper inom svensk redovisning*”, Lund: Univeristy Press

Ayres, F. L. (1986); “*Characteristics of firms electing early adoption of SFAS52*”, Journal of Accounting and Economics, vol 8, issue 2, pp 143-158.

Ball, R. & Brown, Ph. (1968); “*An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers*”, Journal of Accounting Research 6, pp 159-177

Ball, R. & Kothari, S. P. & Robin A. (2000);”*The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings*”, Journal of Accounting & Economics vol. 29, pp. 1-51.

Ball, R. & Robin A. & Wu, J.S. (2003); “*Incentives versus standards: properties of accounting income in four East Asian countries*”, Journal of Accounting and Economics 36.

Ball, R. (2008);”*What is the Actual Economic Role of financial reporting*”, Accounting Horizons, vol 22, no 4, pp. 427 – 432.

Ball, R., Kothari, S. P. & Robin, A. (2000); "*The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings*", Journal of Accounting and Economics, 29, pp. 1–51.

Ball, R., Kothari, S.P. & Watts, R.L.(1993); "*Economic Determinations of the Relation Between Earnings Changes and Stock Returns*", The Accounting Review, vol 68, no3 pp 622 – 638.

Banning, K. C. (1999); "*Ownership concentration and bank acquisition strategy: An empirical examination*", The International Journal of Organizational Analysis, 7, 135–152.

Barlev, B. (1973); "*Business Combination and the Creation of Goodwill*", Accounting and Business Research.

Barron, O. E., Byard, D. C., Kile, C. & Riedl, E. J. (2002); "*High-technology intangibles and analysts' forecasts*", Journal of Accounting Research 40, 289–312.

Barth M. E., Clement, B., Foster, G. & Kasznik, R. (1998); "*Brand values and capital market valuation*", Review of Accounting Studies 3: 41–68.

Barth M. E., Cram, D. P. & Nelson K. K. (2001); "*Accruals and the Prediction of Future Cash Flows*", The Accounting Review, vol 76, no 1. pp 27 – 58

Barth, M. E. & Clinch, G. (2009); "*Scale Effects in Capital Markets-Based Accounting Research*", Journal of Business Finance & Accounting, 36(3) & (4), pp 253–288.

Barth, M. E., Beaver, W. & Landsman, W.; (1997); "*Valuation characteristics of equity book value and net income: tests of the abandonment option hypothesis*", Working paper, Stanford University, Stanford, CA.

Barth, M. E., Beaver, W. & Landsman, W.; (2001); "*The Relevance of the Value Relevance Literature for Financial Accounting Standard Setting: Another View*", Journal of Accounting and Economics, vol 31, pp 77 - 104.

Barth, M. E., Kasznik, R. & McNichols, M. F. (2001); "*Analyst Coverage and Intangible Assets*", Journal of Accounting Research, vol 39 no 1.

Barth, M.E., Beaver, W.H., Hand, J.R.M. & Landsman W.R. (2005); "*Accruals, Accounting-Based Valuation Models, and the Prediction of Equity Values*", Journal of Accounting, Auditing, and Finance 20, pp. 311-345.

Barth, M.E., Landsman, W & Lang, M.H. (2008); "*International Accounting Standards and Accounting Quality*", Journal of Accounting research, vol. 46, no 3, pp. 467 - 497.

Basu, S. & Waymire, G. (2008); "*Has the importance of intangibles really grown? And if so, why?*", Accounting and Business Research, vol 38, no 3, pp 171 - 190.

Basu, S. (1997); "*The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings*", Journal of Accounting and Economics, 24, pp. 3–37.

Beatty, A. and Weber, J. (2006); "*Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments*", Journal of Accounting Research, 44, pp. 257–288.

Beaver, W. & Dukes, R. (1973); "*Interperiod Tax Allocation and 5-Depreciation Methods: Some Empirical Results*", The Accounting Review.

Beaver, W., Lambert, R. & Morse, D. (1980); "*The Information Content of Security Prices*", Journal of Accounting & Economics, vol. 2 pp 3-28

Begley, J. & Feltham G.A. (1998); "*An empirical examination of the relation between debt contracts and management incentives*", Journal of Accounting & Economics 27.

Bens, D. A. (2006); "*Discussion of accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 goodwill impairments*", Journal of Accounting Research, 44, pp. 289–296.

Berger, P., Ofek, E. & Swary, I., (1996); "*Investor valuation of the abandonment option*", Journal of Financial Economics 42, 257 287.

Bhushan, R. (1989); "*Firm characteristics and analyst following*", Journal of Accounting and Economics 11, pp. 255–274.

Black, Fischer. 1972. "Capital Market Equilibrium with Restricted Borrowing." Journal of Business. with Restricted Borrowing." Journal of Business.45:3, pp. 444–54.

Bloom, M. (2009); "*Accounting for goodwill*", Abacus, vol. 45, no.3, pp.379-389.

Boulerne, S. & Sahut, J-M. (2010); *"Have IAS/IFRS improved the information content of intangibles in France"*, Journal of Financial Management and Analysis, 23 (2), pp 52 – 62.

Breeden, R. C. (1994); "Added Academic Journal In Defence of Disclosures", Financial Executive, vol. 10, issue 1, pp 12-14.

Buisman, J. (2006); *"Första erfarenheterna av IFRS-redovisning – Svårt att nå målet första året eftersom processen underskattas"*, Balans nr 5.

Burgstahler, D. & Dichev, I., (1997); *"Earnings, adaptation, and equity value"*, The Accounting Review 72, 187-215.

Burgstahler, D., Hail, L. & C. Leuz, C. (2006); *"The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms"* The Accounting Review, vol. 81, pp 983–1016

Bushman, R., Engel, E. & Smith, A. (2006); *"An Analysis of the Relation between the Stewardship and Valuation Roles of Earnings"*, Journal of Accounting Research, vol 44, no 1, pp 53-83.

Cahan, S.F., G. Liu, & Sun, J. (2008); *"Investor Protection, Income Smoothing, and Earnings Informativeness"*, Journal of International Accounting Research 7, pp. 1-24.

Cairns, D. (1999); *"Degrees of Compliance"*, Accountancy International pp. 68–69.

Canning, J. B.(1929) *"The Economics Accountancy"*, The Ronald Press Company.

Chandler, Roy (1996); *"The International Harmonization of Accounting"*, The International Journal of Accounting, vol. 27.

Chase, B.W. & Coffman, E.N. (1994); *"Choice of accounting method by not-for-profit institutions: accounting for investment by colleges and universities"*, Journal of Accounting and Economics 18, pp. 233 – 251.

Chen, Q., Hemmer, T. & Zhang, Y. (2007); *"On the relation between conservatism in accounting standards and incentives for earnings management"*, Journal of Accounting Research, 45, pp. 541–565.

Christofides, L.N & Oswald, A.J. (1992); *"Real wage determination and rent sharing in collective bargaining agreements"*, Quarterly Journal of

Economics 107, pp 985-1002.

Chung, K. H., & Charoenwong, C. (1991); "*Investment options, Assets in Place, and the Risk of Stocks*", Financial Management 20, pp.21–33.

Chung, K. H., Ghicas, D. & Pastena, V. (1993); "*Lenders use of accounting information in the oil and gas industry*", The Accounting Review 68, pp. 885 – 895.

Collins, D., Maydew, E. & Weiss, I. (1997); "Changes in the value-relevance of earnings and book values over the past forty years", Journal of Accounting & Economics, vol. 24, Issue 1.

Cromier, D. , Demaria, S., Lapointe-Antunes, P. & Teller, R. (2009) ; "*First-Time Adoption of IFRS, managerial Incentives, and Value-Relevance : Some French Evidence*", Journal of International Accounting Research, vol. 8, no. 2, pp. 1-22.

D'Souza, J. M., Jacob, J. & Ramesh, K. (2000); "*The use of accounting flexibility to reduce labor renegotiation costs and manage earnings*", Journal of Accounting and Economics, 30, pp. 187–208.

Daley, L. A., & Vigeand, R. L. (1983); "*The effects of debt covenants and political costs on the choices of accounting methods, the case of accounting for R&D costs*", Journal of Accounting and Economics 5, 1995-211.

Daves, P.R., Ehrhard, M.C., Kuhlemeyer, G.A., & Kunkel, R. A. (2000); "*Increases in the systematic risk of large firms*", American Business Review 18, pp 62-74.

DeAngelo, H. & Masulis, R. (1980); "*Optimal capital structure under corporate and personal taxation*", Journal of Financial Economics 8, pp.3 – 29.

DeAngelo, H., DeAngelo, L. & Skinner, D.J. (1994); "*Accounting choice in troubled companies*", Journal of Accounting and Economics 17, pp. 113-143.

DeAngelo, L. (1986); "*Accounting numbers as market valuation substitutes: a study of management buyouts of public stockholders*", The Accounting Review 61, pp. 400-420.

Dechow, P. M. (1994); "*Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance, The role of accounting accruals*", Journal of Accounting &

Economics, vol. 18, pp 3- 42.

Dechow, P. M., Kothari, S. P. & Watts R. L. ( 1998); “*The relation between earnings and cash flow*”, Journal of Accounting & economics, vol 25, pp 133-168.

DeFond, M.L. & Jiambalvo, J. (1994); “*Debt covenants violation and manipulation of accruals*”, Journal of Accounting and Economics 17, pp. 145-176.

Demers, E., (2002); “*Discussion of high-technology intangibles and analysts’ forecasts*”, Journal of Accounting Research 40, pp. 313–319.

Demsetz, H & Lehn, K (1985); “*The structure of Corporate ownership: Causes and Consequences*”, Journal of Political Economy vol 93 no 6.

Denzau A. & Northe D. (1994); “*Shared Mental Models: Ideologies and institutions*”, Kyklos vol. 47 pp 3-31.

Detzen, D. & Zülch, H. (2010); “*The Effect of Short-Term Incentives on Purchase Price Allocations Based on IFRS – Evidence from European Mergers*”, Working paper, Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract>.

Dhaliwal, D. S. (1986); “*Measurement of Financial leverage in the presence of Unfunded Pension Obligations*”, The Accounting Review, vol LXI, no 4, pp 65 – 661

Dhaliwal, D. S., Salamon, G. E., & Smith, D. E. (1982); “*The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods*”, Journal of Accounting and Economics, 4, 41–53.

Dhaliwal, D. S., Subramanyam, K.R. & Trezevant, R. (1999); “*AddedIs comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance?*” *Journal of Accounting & Economics*, vol. 26, issue 1-3, p43-67, 25p.

Dharan, B. & Lev, B. (1993); “*The Valuation Consequence of Accounting Changes: A Multi-Year Examination*”, Journal of Accounting, Auditing & Finance, vol. 8, issue 4, pp 475-494.

Diamond & Verrecchia 1991 Easton, P. D. & Harris, T. S. (1991); “*Earnings as an Explanatory Variable for returns*”, Journal of Accounting Research, vol. 29, pp 19-36



Diamond, D. & Verrecchia, R. (1991); “*Disclosure, liquidity, and the cost of capital*” *Journal of Finance* 66, pp 1325-1355.

Dicksee, L. R. (1897) “*Goodwill and Its Treatment in Accounts*”, *The Accountant*.

DiMaggio, P & Powell, W. (1983); “*The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational field*”, *American Sociological Review*, vol 48, issue 2, pp 147-160.

Djurfeldt, G., Larsson, R. & Stjärnhagen, O. (2003); “*Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*”, *Studentlitteratur*, upplaga 1:7.

Douglas, M. (1986); “*How institutions think*”, *Routledge & Kegan Paul London*.

Duke, J. C. & Hunt, H.G. (1990); “*An empirical examination of debt covenant restrictions and accounting-related debt proxies*”, *Journal of Accounting and Economics* 12, pp. 45-64.

Easton, P. & Sommers, G. A. (2003); “*Scale and the Scale Effect in Market-Based Accounting Research*”, *Journal of Business Finance & Accounting* , vol. 30, pp 25 -55.

Easton, P. D. & Harris, T. S. (1991); “*Earnings as an Explanatory Variable for returns*”, *Journal of Accounting Research*, vol. 29, pp 19-36

Easton, P. D. (1998); “*Discussion of revalued Financial tagible, and Intagnible Assets: Association with Share Price and Non market-based Value Estimates*”, *Journal of Accounting Research*, vol 36 Supplement.

Easton, P., Harris, T. S. & Ohlson J. A. (1991) “*Aggregate accounting earnings can explain most of security returns*”, *Journal of Accounting and Economics*, vol 15, pp 119 – 142.

EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) (2005); “*Achieving Consistent Application of IFRS in the EU*”, A discussion paper, [www.efrag.com](http://www.efrag.com).

Erickson, M. & Wang, S. (1999); “*Earnings management by acquiring firms in stock for stock mergers*”, *Journal of Accounting and Economics* 27, pp. 149-176.

Ewert, R. & Wagenhofer, A. (2005); "Economic Effects of Tightening Accounting Standards to Restrict Earnings Management", *Accounting Review*, vol. 80, issue 4, p1101-1124, 24p.

Falk, H. & Gordon, L. A. (1977); "*Imperfect markets and the nature of Goodwill*", *Journal of Business Finance & Accounting* 4, 4.

Falkman, P. (2004); "*Redovisningens teoretiska kaos*", *Balans* nr 2.

Fama, E. F. & French, K. R. (1992); "*The Cross-Section of Expected Stock Returns*", *Journal of Finance*, vol. 47, issue 2, pp 427-465.

Fan, J., & Wong, T. (2002); "*Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia*", *Journal of Accounting and Economics*, vol 33, pp. 401-425.

Feltham, G.A. & Ohlson, J.A. (1995); "*Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities*", *Contemporary Accounting Research* 11, pp. 689-732.

Feltham, G.A. & Ohlson, J.A. (1996); "*Uncertainty Resolution and the Theory of Depreciation Measurement*", *Journal of Accounting Research* 34, pp. 209-234.

Fields, T. & Lys T. & Vincent, L. (2001); "*Empirical research on accounting choice*", *Journal of Accounting & Economics* vol. 31, pp. 255 – 307.

Forbes, T. (2007); "*Papers Valuing Customers*", *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management* 15, pp. 4-10.

Francis, J. & Schipper, K. (1999); "Have Financial Statements lost Their Relevance", *Journal of Accounting Research*, vol. 37, no 2, pp. 319 – 351.

Francis, J., LaFonda R., Olsson P. M. & Schipper K. (2004); "*Cost of Equity and Earnings Attributes*", *The Accounting Review*, vol. 79 no. 4, pp. 967 – 1010.

Francis, J., & Willis R. H., (2001); "*An alternative test for self-selection in analysts' forecasts*," working paper (Duke University, Durham, NC).

Francis, J., Hanna, J. D. & Vincent, L. (1996); "*Causes and effects of discretionary asset write-offs*", *Journal of Accounting Research*, 34, pp. 117–134.

Frankel, R. & Li, X. (2004); “*Characteristics of a firm’s information environment and the information asymmetry between insiders and outsiders*”, *Journal of Accounting and Economics* 37(2), pp. 229–259.

García Lara, J. M., García Osma, B.& Penalva, F. (2008); “*Accounting conservatism and corporate governance*”, *Review of Accounting Studies*, 14, pp. 161–201.

García Osma, B.& Young, S. (2009) R&D expenditure and earnings targets, *European Accounting Review*, 18, pp. 7–32.

Glosten, L. & Milgrom, P. (1985); “*Bid ask spread transaction prices in a specialist market with heterogeneously informed traders*”, *Journal of Financial Economics* 14, pp. 71-100.

Godfrey, J. M. & Hamilton, J. (2005); “*The impact of R&D intensity in demand for specialist auditor services*”, *Contemporary Accounting Research*, vol 22, no 1, pp 55-93.

Godfrey, J. M., & Jones K.L. (1999); “*Political cost influences on income smoothing via extraordinary item classification*” *Accounting and Finance* 39, pp 229-254.

Goldfinger, C (1997); “*Understanding and measuring the intangible economy*”, *Current status and suggestions for future research. CIRET seminar. Helsinki.*

Gore, P. , Taib, F. m. & Taylor, P. A. (2000); “*Accounting for goodwill: an examination factors influencing management preferences*”, *Accounting and Business Research*, vol. 30, no.3 pp 213-225.

Graham, L. & Li, Ch. (1997); “*Cultural and economic influence on current accounting standards in the people’s republic of China*”, *The International Journal of Accounting*, vol. 32, no 3, pp 247 – 278.

Grinyer, J. R., Russell, A. & Walker, M. (1991); “*Managerial Choices in the valuation of Acquired Goodwill in the UK*”, *Accounting and Business Research* vol 22 no 85.

Gu, F. & Wang, W. (2005); “*Intangible assets, information complexity and analysts’ earnings forecast*”, *Journal of Business Finance and Accounting* 32, pp. 1673-1702.

Gynther, R. S. (1969); *"Some Conceptualizing on Goodwill"*, The Accounting Review.

Hall, S.C. (1993). *"Determinants of Goodwill Amortization Period."* Journal of Business Finance and Accounting 20:4.

Hamberg, M., Paananen, M. & Novak, J.(2011) ; *"The Adoption of IFRS 3: The effects of Managerial Discretion and Stock Market Reactions"*, European Accounting Review, vol 20, no.2, pp 263-288

Harris, T. S. et al (1994); *"Academic Journal The Value Relevance of German Accounting Measures: An Empirical Analysis"*, Journal of Accounting Research, vol. 32, issue 2, pp 187-209.

Haw, I. M., Jung, K. & Lilien S.B. (1991); *"Overfunded defined benefit pension plan settlements without asset reversion"*, Journal of Accounting and Economics 14, pp. 295 – 320.

Healy, P.M. & Palepu, K.G. (2001); *"Information asymmetry, corporate disclosure and the capital markets: a review of the empirical disclosure literature"*, Journal of Accounting and Economics. 31, pp 405-440.

Heflin, F. & Kwon, S. & Wild, J. (2002); *"Accounting choices: Variation in managerial opportunism"*, Journal of Business Finance & Accounting vol. 29 (7) & (8), pp.1047–1078.

Henning, S. & Shaw, W (2003); *"Is the Selection of the Amortization Period for Goodwill a Strategic Choice?"*, Review of Quantitative Finance & Accounting 20.

Hitz, J. M. (2007); *"The decision-usefulness of fair value accounting – a theoretical perspective"*, European Accounting Review, 16, pp. 323–362.

Holthausen R.W (2003); *"Testing the relative power of accounting standards versus incentives and other institutional features to influence the outcome of financial reporting in an international setting"*, Journal of Accounting & Economics, 36.

Holthausen, R.W. & Watts R. (2001), *"The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting"*, Journal of Accounting and Economics, 31, pp 3-75.

Ittner.C.D. (2008); *"Does Measuring Intangibles for management Purposes*

*Improve Performance? A Review of the Evidence*", Accounting and Business Research, vol 38, no 2, pp 216-272.

Jamal, K. & Tan, H-T. (2010); "*Joint Effects of Principles-Based versus Rules-Based Standards and Auditor Type in Constraining Financial Managers' Aggressive Reporting*", The Accounting review, vol. 85, no.4, pp. 1325 – 1346.

Jan, C.& Ou, J. (1995); "The role of negative earnings in the evaluation of equity stocks", working paper, New York University, New York, NY and Santa Clara University, Santa Clara, CA..

Jennings, R. & Thompson II, Robert, B. (1996); "Accounting for Intangibles in the United States", Issues in Accounting Education, vol. 11, issue 2, p491, 5p.

Jensen, M. C. & Meckling, W. H.(1976); "*Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure*", Journal of Financial Economics, Volume 3, No 4, pp. 305-360.

Johansson, S-E (2003); "*Den fullständiga balansräkningen, verktyg för information och styrning*".

Jones, S. (2011); "*Does the Capitalization of Intangible Assets Increase the Predictability of Corporate Failure*", Accounting Horizons, vol. 25, no. 1, pp 41 – 70.

Klassen, K. J. (1997). "*The impact of inside ownership concentration on the trade-off between financial and tax reporting*", The Accounting Review, 72, pp 455–474.

Kohlbeck, M. J. & Warfield, T. (2007); "*Unrecorded intangible assets: abnormal earnings and valuation*", Accounting Horizons 21, pp. 23-41.

Kothari, S. P. (2001); "*Capital markets research in accounting*", Journal of Accounting & Economics, vol. 31, pp 105-231.

Kothari, S.P & Zimmerman, J.L. (1995); "*Price and return models*", Journal of Accounting & Economics, Vol.20, pp 155-192.

Kshetri, N. (2007); "*The Adoption of E-Business by Organizations in China: An Institutional Perspective*", Electronic Markets Vol. 17 No 2, pp. 113 – 123.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (1999); "*Corporate Ownership Around the World*", Journal of Finance, vol. 54, no. 2, pp. 471-517.

LaFond, R. & Roychowdhury, S. (2008); *"Managerial ownership and accounting conservatism"*, Journal of Accounting Research, 46, pp. 101–135.

LaFond, R. & Watts, R. L. (2008); *"The information role of conservatism"*, The Accounting Review, 83, pp. 447–478.

Lai, A. & Stacchezzini, R. (2009); *"Managers' Discretion in Purchase price Allocation: A Comparison Between U.K. and Italian Insurers"*, International Review of Business Research Papers, vol. 5, no. 6, pp. 161 – 171.

Landry, S. & Callimaci A. (2003); *"The effect of management incentives and cross-listing status on the accounting treatment of R&D spending"*, Journal of International Accounting, Auditing & Taxation 12, pp 131-152.

Leake, P.D. (1914); *"Goodwill: Its Nature and How to Value It"*, The Accountant.

Lee, P. & O'Neill, H. (2003); *"Ownership Structures and R&D Investments of U.S. and Japanese Firms: Agency and Stewardship perspectives"*, Academy of Management Journal, vol 46, no 2, pp 212-225.

Lee, P. M. & Neill, H. M. (2003); *"Ownership Structures and R&D Investments of U.S. and Japanese Firms: Agency and Stewardship Perspectives"*, Academy of Management Journal, vol. 46, No. 2. 212-225.

Lee, T.A. (1971); *"Goodwill: An Example of Will-o\*-the-Wisp Accounting"*, Accounting and Business Research.

Leuz, Ch. & Pfaff, D. & Hopwood, A. (2004); *"The Economics and Politics of Accounting International Perspectives on Research Trends, Policy and Practice"*, Oxford: University Press.

Leuz, CH. & Verrecchia, R. E. (2000); *"The Economic Consequences of Increased Disclosure"*, Journal of Accounting Research 39, pp. 91-124.

Lev, B. & Sougiannis, T. (1996) *"The Capitalization, Amortization, and Value-Relevance of R&D"*, Journal of Accounting and Economics, vol. 21, no. 1.

Lev, B. & Zarowin P. (1999); *"The boundaries of financial reporting and how to extend them"*, Journal of Accounting Research, vol 37, pp 353-385.

Lev, B. (1989), *"On the Usefulness of Earnings and Earnings Research: Lessons and Directions from Two Decades of Empirical Research"*, Journal of

Accounting Research, ol. 27 Issue 3, p153-192, 40p.

Lev, B. Radhakrishana, S. & Zhang, W. (2009); "*Organization Capital*", Abacus, vol. 45, no. 3.

Levitt, A. (1998); "*The Importance of High Quality Accounting Standards*", Accounting Horizons, Vol. 12, Issue 1.

Lintner, John. 1965. "The Valuation of RiskAssets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets." Review of Economics and Statistics. 47:1, pp. 13–37.

Lipe, R. C. (2000); "Lease Accounting Research and the G4+1 Proposal", Accounting Horizons, vol. 15 issue 3, pp 299-310.

Maingot, M. (2006); "The Evolution of the Standard Unqualified Auditor's Report in Canada", Canadian Accounting Perspectives, vol. 5 Issue 1, pp. 19-36.

Mande, V., Fils, R.G. & Kwak, W. (2000); "*Income smoothing and discretionary R&D expenditures of Japanese firms*", Contemporary Accounting research, 17, pp 263-302.

Marton, J. Falkman, P. Pettersson, A-C., Rimmel, G. & Lumsden, M. (2008); "IFRS – i teori och praktik, Bonnier utbildning.

Matolcsy, Z. & Wyatt, A. (2006); "*Capitalized Intangibles and Financial Analysts*", Accounting and Finance. 46: 457-479.

McCreevey, Ch. (2005); "IFRS – No Pain, No Gain?" Speech/05/621 Brussels, 18 October 2005, tillgänglig: [www.iasplus.com](http://www.iasplus.com).

McCreevy, Ch. (2004); "Competitiveness and growth in the EU through the development of an integrated capital market and banking system". Speech05/194 Madrid 1 April 2004, tillgänglig: [www.iasplus.com](http://www.iasplus.com)

McNichols, M. & O'Brien, P.C. (1997); "*Self-selection and analysts coverage*", Journal of Accounting Research 35 (Suppl.), pp. 167–199.

Meyers, L., Gamst, G. & Guarino, A.J (2006); "*Applied Multivariate Research, design and Interpretation*", SAGE Publications Inc.

Mitra, S. & Cready W.M. (2005); "*Institutional Stock Ownership, Accrual Management, and Information Environment.*" *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 20: 257-286.

Moses, D. O. (1987); "*Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests using Accounting Changes*", *The accounting Review*, vol. 52.

Mouck, T. (2004); "*Institutional reality, financial reporting and the rules of the game*", *Accounting, organizations and Society OS*, pp. 525-542.

Müller, K (1999); "*An examination of the voluntary recognition of acquired brand name in the UK*", *Journal of Accounting and Economics* 26.

Nobes, Ch. & Parker, R. (2000); "*Comparative International Accounting*", New York: Prentice Hall.

Norton, C. (1989). *Transition to New Accounting Rules: The Case of FAS 87*. *Accounting Horizons*. Volume 3, No 4. pp 40-48.

Nygaard, C. & Bengtsson, L. (2002); "*Strategizing*", *Studentlitteratur*.

Ohlson, J. A. & Shroff, P.K. (1992); "*Changes versus Levels in Earnings as Explanatory Variables for Returns: Some Theoretical Considerations*", *Journal of Accounting Research*, vol 30, no 2 pp. 210-226.

Ohlson, J. A. & Penman, S. H. (1992), "*Disaggregated Accounting Data as Explanatory Variables for Returns*", *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, vol. xx, pp. 553 – 573.

Ohlson, J. A. (1995); "*Earnings, Equity Book Values, and Dividends in Equity Valuation*", *Contemporary Accounting Research* 31, pp. 661-687.

Ong, A. & Hussey, R (2004); "*Fudged Accounting Theory and Corporate Leverage*", *Journal of Management Research* 4:3.

Oswald, D. R. & Zarowin, P. (2007); "*Capitalisation of R&D and the Informativeness of Stock Prices*", *European Accounting Review*, vol. 16, no. 4 pp. 703 – 726.

Ott, Ch. & Günther, Th. W. (2011); "*Determinants of Purchase Price Allocation Decisions - Accounting for Goodwill in IFRS and US-GAAP Business Combinations*" Working paper.



Padoa-Schioppa, T. (2006); "*The Chairman's page. Work on the convergence of accounting standards must go on*", The newsletter of the international accounting standards board, IASB Insight. May 2006.

Paton, W. (1952); "*Advanced Accounting*", New York, Macmillan Co.

Peill, Elina (2000); "*Harmonization of accounting practices in the European Union*", Vaasan yliopisto, University of Vaasa.

Penman, S. (2009); "*Accounting for intangible Assets. There is Also an Income Statement*", Abacus, vol 45, no 3, pp. 358 – 371.

Perry, S.E. & Williams, T.H. (1994); "*Earnings management preceding management buyouts offers*", Journal of Accounting and Economics 18, pp 157-179.

Ramanna, K. & Watts, R. L. (2009); "*Evidence from goodwill non-impairments on the effects of using unverifiable estimates in financial reporting*", Working Paper, Harvard Business School.

Ritter, A. & Wells, P. (2006); "*Identifiable intangible assets disclosure, stock prices and future earnings*", Accounting and Finance, in press.

Ryan, S. G. & Zarowin, P. A. (2003); "*Why has the contemporaneous Linear Return-Earnings Relation Declined?*", The Accounting Review, vol. 78, no. 2, pp. 523 – 553.

Sands, J.E.(1963); "*Wealth Income and Intangibles*", Ontario, University of Toronto Press.

Schipper, K. (2005); "*The Intruduction of International Accounting Standards in Europe: implications for International Convergence*", European Accounting Review, vol 14 pp 101 – 126.

Scott, W. (2003); "*Organizations, Rational, Natural and Open Systems*", Prentice Hall fifth edition.

Scott, W. (2008); "Financial Accounting Theory", 5<sup>th</sup> edition Hardback.

Searle, John R (1995); "*The Construction of Social Reality*", Brockman Inc.

Shalev, R. (2007); "*Recognition of Non-Amortizable Intangible Assets in Buisness Combinations*", <http://www.gsb.stanford.edu/facseminars/pdfs/Shalev->

\_Recognition.pdf.

Sharpe, William F. 1964. "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk." *Journal of Finance*. 19:3, pp. 425–442

Skinner, D. J. (2008); "*Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations*", *Accounting and Business Research*, vol. 38, No 3.

Sloan, R. G. (1996); "*Do Stock prices Fully Reflect Information in Accruals and Cash flows About Future Earnings?*", *The Accounting Review*, vol 71, no 3, pp 289 – 315.

Smith, D. E. (1976); "*The effect of the separation of ownership from control on accounting policy decisions*", *The Accounting Review*, vol. 51, pp. 707–723.

Smith, D. E. (2006); *Redovisningens språk*. Lund: Studentlitteratur.

Sougiannis, T., & Yaekura, T (2001); "*The accuracy and bias of equity values inferred from analyst's earnings forecasts*", *Journal of Accounting, Auditing, and Finance* 16, 331–362.

Stark, A. W. (2008); "*Intangibles and research - an overview with a specific focus on the UK*", *Accounting and Business Research*, vol 38, no. 3, pp 275 -285.

Stokes, D.J. & Webster, J. (2009); "The Value of High Quality Auditing in Enforcing and Implementing IFRS: The Case of Goodwill Impairment", *Finance and Corporate Governance Conference*, working paper.

Sweeney, A.P (1994); "*Debt-covenant violations and managers accounting responses*", *Journal of Accounting and Economics* 17, pp. 281–308.

Tang, Q. (1994); "*Economic consequences of the international harmonization of accounting standards*", *International Journal of Accounting*, no 29.

Theunisse, H. (1994); "*Financial reporting in EC countries: theoretical versus practical harmonization*", *The European Accounting Review*, No 1, pp143-162.

Trombley, M. A. (1989); "*Accounting Method Choice in the Software Industry: Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS No 86*" *The Accounting Review*, vol LXIV/3, pp 529-538.

Trueman, B. (1986); *"The impact of analyst following on stock prices and the implications for firms' disclosure policies"*, Journal of Accounting, Auditing, and Finance, pp. 333–354.

Walker, R.G. (2009); *"Discussion of Lev, Radhakrishnan and Zhang"*, Abacus vol. 45, no 3, pp 299- 311.

Warfield, T. D. & Wild, J. J. (1992); *"Accounting Recognition and the Relevance of Earnings as an Explanatory Variable for returns"*, The Accounting Review, vol. 67, no. 4 pp. 821 – 842.

Warfield, T.D., Wild, J.J. & K.L. Wild, K.L. (1995); *"Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings"*, Journal of Accounting and Economics, vol. 20, pp. 61-91.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1978); *"Towards a positive theory of the determination of accounting standards"* The Accounting Review vol. 53, pp 112-134.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1979); *"The demand for and Supply of Accounting Theories: The market for Excuses"*, The Accounting Review, vol LIV, no 2, pp 273- 305.

Watts, R. L. & Zimmerman, J.L. (1986); *"Positive Accounting Theory"*, Prentice Hall.

Watts, R. L. (2003); *"Conservatism in accounting part II: evidence and research opportunities"*, Accounting Horizons, 17, pp. 287–301.

Westmark, C. (2006) *"Professionellt omdöme i stället för EU:s redovisningsstandard"* Balans nr 5.

Wilson, M. & Shailer, G. (2007); *"Accounting manipulations and political cost. Tooth & Co Ltd, 1910-1965"*, Accounting and Business Research vol. 37, no 4, pp 247-266.

Vincent, L. (1997); *"Equity valuation implications of purchase versus pooling accounting"* Journal of Financial Statement Analysis, vol. 2 issue 4, p5, 15p, 6 Charts.

Wong, J. & Wong, N. (2001); *"The Investment Opportunity Set and Acquired Goodwill"*, Contemporary Accounting research 18:1.

Wyatt, A. (2001); "Accounting for Intangibles: The Great Divide Between Obscurity in Innovation Activities and the Balance Sheet", *Singapore Economic Review*, vol. 46, issue 1, pp 83-117.

Wyatt, A. (2005); "*Accounting recognition of intangible assets: theory and evidence on economic determinants*", *The Accounting Review*, vol 80, pp.967–1003.

Wyatt, A. (2008); "*What Financial and Non -Financial Information on Intangibles is Value-Relevant? A Review of the Evidence*", *Accounting and Business Research*, vol 38 , no 3, pp 217 - 256.

Young, D. & Guenther, D. (2002); "*Financial reporting environments and international capital mobility*", *Journal of Accounting Research*, 41(3), pp. 553–579.

Young, J (1996); "*Institutional thinking: The case of financial instruments*"; *Accounting, Organizations and society* vol. 21, no. 5 pp. 457-512.

Zhang, I. & Zhang, Y. (2007); "*Accounting Discretion and Purchase Price Allocation after Acquisitions*", research paper no 07-04 HKUST Business School.

# Bilagor

---

Bilaga 1 Företag medtagna i urvalet

Bilaga 2 Indelning i branschgrupper

Bilaga 3 Resultat av prismodellen

Bilaga 4 Övriga resultat



## Företag medtagna i urvalet

---

AarhusKarlshamn	Elanders	Mekonomen
Academedial	Electa	Midelfart
Acando	Elektronikgruppen	Midway
ACAP	Eniro	Mobyson
A-Com	Ericsson	Modern Times Group
AddNode	Expanda	Modul 1
Addtech	Fagerhult	MSC
Alfa Lavall	Feelgood	MTG
Aspiro	Framfab	MultiQ Int.
Assa	Getinge	Munters
Atlas Copco	Gunnebo	Nederman
Audiodev	Gunnebo Industri	Nefab
Autoliv	Hagströmer & Qviberg	New Wave
Axfood	Hakon	Nibe
B&B Tools	Haldex	NL Gruppen
Ballingslöv	Hemtex	Nobia
Beijer Alma	Hexagon	Nocom
Beijer Electronics	HiQ International	Nolato
Bilia	HL Display	Nordnet
Biophausia	Human Care	Note
Biotage	Husqvarna	Novacast
Bong Ljungdahls	IFS	Observer
Broström	Indutrade	Observer/Cicion
BTS	Intellecta	OEM International
Bure	Intrum Justitia	OMX
Cardo	Jeeves	One2com
Carl Lam	Kappahl	OrcSoft
Carnegi	Kinnevik	Orexo
Cherryföretagen	Know IT 1	Ortivus
Cision	Lagercranz	PA Resources
Consilium	Latour	PartnerTech
CTT Systems	LBI	PEAB
Cybercom	Ledstiernan	Peab Industri
Daydream	Lindab	Phonera
Digital Vision	Mandator	Precise
Duroc	Meda	Prevas

Pricer	Vitrolife
Proofoffice	WM-data
Reijlers	Volvo
RNB	XANO
Rörvik Timber	XPonCard
SAAB	ÅF
Salus Ansvar	
Sandvik	
Sardus	
SCA	
Scania	
Securitas	
Securitas Systems	
Semcon	
Sigma	
Skanska	
SKF	
Skistar	
SSAB	
Stora Enso	
Studsvik	
Sweco	
Swedish Match	
Systemair	
Tele2	
Teleca	
Telelogic	
TeliaSonera	
Teligent	
Thalamus	
Ticket	
Trade Doubler	
Trelleborg	
Tricorna	
Wise Group	



## Indelning i branschgrupper

---

Nedan följer en beskrivning av branschgrupperna enligt OMX

**Energi:** Energi består av företag vars verksamhet domineras av någon av följande aktiviteter: Uppförande eller försäljning av oljeriggar, borrarutrustning och andra energirelaterade tjänster och utrustning, inklusive insamling av seismiska data. Företag som sysslar med prospektering, produktion, försäljning, raffinering och/eller transport av olje- och gasprodukter, kol och andra förbrukningsbara bränslen.

**Material:** Råvaror omfattar ett brett spektrum av råvarurelaterade tillverkningsindustrier. I den här sektorn innefattas företag som tillverkar kemikalier, byggnadsmaterial, glas, papper, skogsindustriprodukter och förpackningsprodukter samt metaller, mineraler och gruvdrift, inklusive stålproducenter.

**Industrivaror och tjänster:** Industrivaror och tjänster innefattar företag vars verksamheter domineras av följande aktiviteter: Tillverkning och distribution av kapitalvaror, inklusive flyg- och försvarsindustri, byggnadsprodukter, projektering och konstruktion i byggindustrin samt elutrustning och maskinell utrustning till industrin. Kommersiella tjänster och produkter innefattar tryckning, bemanning, miljöservice, kontorstjänster. Transport innefattar flygbolag, fraktbolag, rederier, väg- och järnvägstransport samt infrastruktur för transporter.

**Sällanköpsvaror och tjänster:** Sällanköpsvaror och tjänster innefattar de branscher som tenderar att vara mest känsliga för konjunktursvängningar. Tillverkningssegmentet innefattar bilindustrin, varaktiga konsumtionsvaror, textil- och konfektionsindustri samt fritidsutrustning. Tjänstesegmentet innefattar hotell, restauranger och andra fritidsanläggningar, medieproduktion och –tjänster samt detaljhandel och tjänster till privatpersoner.

**Dagligvaror:** Dagligvaror innefattar företag vars verksamheter inte är lika känsliga för konjunktursvängningar. Här finns tillverkare och distributörer av livsmedel, drycker och tobak samt producenter av icke varaktiga konsumtionsvaror och kosmetika-/hygienprodukter. Dessutom innefattas detaljhandelsföretag inom livsmedel och läkemedel, samt stormarknader och köpcenter.

**Hälsovård:** Vård innefattar två huvudsakliga branschgrupper. Den första består av företag som tillverkar vårdutrustning och produkter eller som tillhandahåller vårdrelaterade tjänster, såsom distributörer av vårdprodukter, leverantörer av grundläggande vårdtjänster samt ägare till och operativt ansvariga för vårdanläggningar och organisationer. Den andra gruppen består av företag som huvudsakligen ägnar sig åt forskning, utveckling, tillverkning och försäljning av läkemedel och bioteknikprodukter.

**Finans och fastighet:** Finans och fastighet består av företag som ägnar sig åt bankverksamhet, hypoteksfinansiering, finanstjänster till privatkunder, specialiserade finanstjänster, investment banking och mäklriverksamhet, tillgångsförvaltning och depåverksamhet, företagslån, försäkring, finansiella investeringar och fastigheter inklusive fastighetsfonder.

**Informationsteknik:** Informationsteknik omfattar följande övergripande områden: IT-program och -tjänster, inklusive företag som i första hand utvecklar program inom områden såsom Internet, tillämpningar, system, databashantering och/eller hemunderhållning samt företag som tillhandahåller IT-konsulttjänster och andra tjänster, och databearbetning och outsourcade tjänster; maskinvara och utrustning, inklusive tillverkare och distributörer av kommunikationsutrustning, datorer och kringutrustning, elektronisk utrustning och likartade instrument samt halvledare och halvledarutrustning.

**Telekomoperatörer:** Telekomoperatörer innefattar företag som tillhandahåller kommunikationstjänster huvudsakligen via fast lina, mobilnätverk, trådlösa nätverk, bredbandsnätverk eller fiberoptiska nätverk.

**Kraftförsörjning:** Kraftförsörjning består av el-, gas- eller vattenbolag eller företag som bedriver verksamhet som oberoende producenter och/eller distributörer.

## Resultat av prismodellen

I nedan tabell presenteras beskrivande data för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i prismodellen.

**Tabell 9.3.1: Beskrivande data för oberoende variabel (prismodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
BV	323	,27	250,76	36,06	3,68E1
Res	323	-11,42	43,74	5,64	7,12
Im	323	,00	,055	,00	,00
Avs	323	,00	7,62	,17	,61
BV-Im	323	,27	250,76	36,06	3,68E1
Res-Avs	323	-9,98	43,74	5,81	7,22

Nedan i tabell 9.3.2 presenteras beskrivande data per kategori för de oberoende variablerna vilka är inkluderade i prismodellen.

**Tabell 9.3.2: Beskrivande data för oberoende variabel uppdelad på tre kategorier (prismodell)**

	n	minimum	maximum	mean	$\sigma$
<b>ImTi 0%</b>					
BV	86	,66	250,76	42,99	4,75E1
Res	86	-5,78	43,74	6,34	8,26
Im	86	,00	,00	,00	,00
Avs	86	,00	,00	,00	,00
BV-Im	86	,66	250,76	42,99	4,75E1
Res-Avs	86	-5,78	43,74	6,34	8,26
<b>ImTi 1%-29%</b>					
BV	139	,27	209,89	34,29	3,40E1
Res	139	-9,99	33,53	5,67	7,14
Im	139	,00	,026	,00	,00
Avs	139	,00	3,62	,15	,39
BV-Im	139	,27	209,89	34,30	3,40E1
Res-Avs	139	-9,99	33,54	5,82	7,18

<b>ImTi 30% - 100%</b>					
BV	98	,46	180,586	32,48	2,86E1
Res	98	-11,42	23,42	4,98	5,94
Im	98	,00	,05	,00	,01
Avs	98	,00	7,62	,36	,97
BV-Im	98	,46	180,53	32,47	2,85E1
Res-Avs	98	-8,31	27,02	5,34	6,30

### Uppdelad prismodell

Initialt har populationen testats med hjälp av den uppdelade prismodellen enligt följande:

$$P = a + \beta(BV - Im) + \beta Im + \beta(Res - Avs) + \beta Avs + \varepsilon \quad (20a)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.3 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,20 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,31 och 0,27 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Vad gäller utfall av signifikansnivån per variabel framgår det i panel C. Testet visar åtta variabler signifikans på mindre än 5% och två variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningskoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

Sammanfattningsvis visar denna test att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% immateriella, 1% - 29% immateriella eller 30% - 100% immateriella. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$P = a + \beta(BV - Im) + \beta Im + \beta(Res - Avs) + \beta Avs + duImTi + \varepsilon \quad (20a/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.

**Tabell 9.3.3: Uppdelad prismodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell (Formel 20a - jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	jusR <sup>2</sup>
<b>ImTi 0%</b>	78	,00****	,20
<b>ImTi 1% - 29%</b>	118	,00****	,31
<b>ImTi 30% - 100%</b>	87	,00****	,27

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell (Formel 20a/du - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	46,22		44,27		47,02	
<i>duImTi</i>	-1,50	,84	3,92	,55	-3,28	,65

**Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell (Formel 20a - övriga resultat).

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	6,06	,00	6,31	,00	5,51	,00
<i>BV-Im</i>	1,99	,05*	2,38	,012*	1,85	,07[*]
<i>Im</i>			,96	,34	-2,16	,03*
<i>Res -Avs</i>	2,38	,02*	3,84	,00****	2,77	,01**
<i>Avs</i>			-,96	,34	-2,16	,03*
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	54,93	9,07	48,60	7,70	46,74	8,49
<i>BV-Im</i>	,32	,16	,49	,21	,62	,34
<i>Im</i>			42847,09	44319,61	-2255,26	1044,09
<i>Res -Avs</i>	2,55	1,07	3,58	,93	3,49	1,26
<i>Avs</i>			-305,61	318,84	-16,24	7,52

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att för kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna.

### Prismodell

Även prismodellen har testats genom att inte göra någon uppdelning av variablerna bokfört värde och immateriella tillgångar samt av resultat och avskrivning. I modellen ingår således de immateriella tillgångarna i det bokförda värdet och avskrivningarna i resultatet. Syftet med att testa populationen även utan att bryta ut de immateriella tillgångarna och avskrivningarna är att analysera om variabeln ”immateriella tillgångar” och variabeln ”avskrivningar” tillför relevans i redovisningen. Modellen som används är följande:

$$P = a + \beta BV + \beta Res + \varepsilon \quad (20)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.4 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,20 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,31 och 0,25 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Vad gäller utfall av signifikansnivån per variabel framgår det i panel C. Testet visar fem variabler signifikans på mindre än 5% och en variabler signifikans på mer än 5%. Panel B visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

Sammanfattningsvis visar denna test att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% immateriella, 1% - 29% immateriella eller 30% - 100% immateriella. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$P = a + \beta BV + \beta Res + duImTi + \varepsilon \quad (20/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.

**Tabell 9.3.4: Prismodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell (Formel 2 - jämförelse  $R^2$ ).

	n	sig.	$R^2$
<b>ImTi 0%</b>	78	,00****	,20
<b>ImTi 1% - 29%</b>	118	,00****	,31
<b>ImTi 30% - 100%</b>	87	,00****	,25

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell (Formel 20 - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.	$\beta$	sig.
<i>(Constant)</i>	45,82		44,12		47,70	
<i>duImTi</i>	0,28	0,97	4,37	0,51	-5,16	0,46

**Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell (Formel 20/du - övriga resultat).

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	6,06	,00	6,45	,00	6,12	,00
<i>BV</i>	1,99	,05*	2,39	,02*	1,03	,31
<i>Res</i>	2,38	,02*	4,00	,00****	3,38	,00****

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\Sigma$	$\beta$	$\Sigma$
<i>(Constant)</i>	54,926	9,068	48,695	7,545	50,486	8,253
<i>BV</i>	,323	,162	,484	,202	,269	,261
<i>Res</i>	2,553	1,073	3,674	,919	4,108	1,215

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att för kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna, d.v.s att resultatet är samma som för den uppdelade prismodellen

## Delvis uppdelad prismodell

Som jämförelses har även populationen testats med hjälp av den delvis uppdelade prismodellen. I modellen ingår inte de immateriella tillgångarna i det bokförda värdet och avskrivningarna i resultatet. Detta i likhet med den uppdelade prismodellen. Testen har gjorts genom att exkludera variablerna immateriella tillgångar och avskrivningar. Syftet med att testa populationen även utan de immateriella tillgångarna och avskrivningarna är att analysera om variabeln ”immateriella tillgångar” och variabeln ”avskrivningar” tillför relevans i redovisningen. Modellen som används är följande:

$$P = a + \beta(BV - Im) + \beta(Res - Avs) + \varepsilon \quad (20b)$$

Resultatet av denna test visas i tabell 9.3.5 nedan. I panel A redovisas populationen, signifikansnivån för regressionen samt korrelationskoefficienterna. Som framgår av tabellen i panel A resulterar testet i att  $R^2$  värdet varierar från 0,20 för de förvärvskalkyler som inte innehåller några immateriella tillgångar till ett  $R^2$  på 0,31 och 0,23 för de förvärvskalkyler som innehåller immateriella mellan 1% - 100%. Testen visar vidare att alla tre regressionerna visar på ett signifikant samband mellan variablerna.

Vad gäller utfall av signifikansnivån per variabel framgår det i panel C. Testet visar fem variabler signifikans på mindre än 5% och en variabler signifikans på mer än 5%. Panel C visar vidare riktningkoefficient, standardavvikelse och t-värdet per variabel.

Sammanfattningsvis visar denna test att de företag som redovisar förvärvskalkyler innehållande immateriella tillgångar representerar ett högre  $R^2$  värde. För att säkerställa att de tre kategorierna skiljer sig åt har nästa test gjort genom att använda en dummy variabel. Tre regressioner har testats genom att värde 1 har tilldelats de fall förvärvskalkylen innehåller 0% immateriella, 1% - 29% immateriella eller 30% - 100% immateriella. De tre formlerna ser ut enligt följande:

$$P = a + \beta(BV - Im) + \beta(Res - Avs) + duImTi + \varepsilon \quad (20b/du)$$

Resultatet av dessa tester visas i panel B. Testen av de tre dummyvariablerna visar inte på någon signifikant skillnad. Detta betyder att det inte finns någon skillnad mellan de olika kategorierna.



**Tabell 9.3.5: Delvis uppdelad prismodell**

**Panel A:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad prismodell (Formel 20b - jämförelse  $R^2$ ).

	<b>n</b>	<b>sig.</b>	<b>jusR<sup>2</sup></b>
<b>ImTi 0%</b>	78	,00****	,20
<b>ImTi 1% - 29%</b>	118	,00****	,31
<b>ImTi 30% - 100%</b>	87	,00****	,23

**Panel B:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad prismodell (Formel 20b/du - test av dummy)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	<b>β</b>	<b>sig.</b>	<b>β</b>	<b>sig.</b>	<b>β</b>	<b>sig.</b>
<i>(Constant)</i>	45,83		44,20		48,17	
<i>duImTi</i>	0,97	0,90	4,60	0,49	-6,05	0,39

**Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad avkastningsmodell (Formel 20b - övriga resultat)

	<b>ImTi 0%</b>		<b>ImTi 1% - 29%</b>		<b>ImTi 30% - 100%</b>	
	<b>t</b>	<b>sig.</b>	<b>t</b>	<b>sig.</b>	<b>t</b>	<b>sig.</b>
<i>(Constant)</i>	2,21	,03	-,74	,46	-1,26	,21
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	2,39	,02*	3,20	,00*	5,51	,00*
$\Delta$ <i>(Res-Av) / P<sub>t-1</sub></i>	-2,84	,01**	1,04	,30	-,19	,85
	<b>B</b>	<b>σ</b>	<b>β</b>	<b>σ</b>	<b>B</b>	<b>Σ</b>
<i>(Constant)</i>	,10	,05	-,03	,04	-,05	,04
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	,66	,28	1,24	,39	1,44	,26
$\Delta$ <i>(Res-Av) / P<sub>t-1</sub></i>	-1,19	,42	,48	,46	-,08	,43

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

Enligt denna test kan konstateras att för kategorin förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar särskiljs från goodwill inte skiljer sig signifikant från de andra två kategorierna, d.v.s att resultatet är samma som för den uppdelade prismodellen och prismodellen.

## Jämförelse mellan tre prismodeller

I nästa tabell har de tre prismodellerna jämförts med avseende på skillnaderna i relation mellan de olika  $R^2$  värden. Samtliga modeller visar på att förvärvskalkyler där inga immateriella tillgångar har redovisats uppvisar ett lägre  $R^2$  värde. Ingen modell visar dock på en signifikant skillnad för de redovisningar som inte har identifierat några immateriella tillgångar.

Det går därmed inte att bekräfta slutsatsen baserat på avkastningsmodellerna. Enligt prismodellerna skiljer sig inte relevansen för de olika förvärvskalkylerna.

Jämförelsen redovisas nedan i tabell 9.3.6

	<u>Uppdelad</u>		<u>Hel</u>		<u>Delvis uppdelad</u>	
	Adj $R^2$	Sig	Adj $R^2$	Sig	Adj $R^2$	Sig
Immateriella 0 %	,20	,84	,20	,97	,20	,90
Immateriella 1% - 29%	,31	,97	,31	,51	,31	,49
Immateriella 30% - 100%	,27	,90	,25	,46	,23	,39

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%. \*\*\*\*signifikans 0,01% .

## Övriga resultat

**Tabell 9.2.3: Uppdelad avkastningsmodell**

**Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad avkastningsmodell (övriga resultat)

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	2,21	,03	-1,80	,07	-1,40	,17
<i>(Res - Avs)/P<sub>t-1</sub></i>	2,39	,02*	3,08	,00****	5,08	,00****
$\Delta (Res - Avs)/P_{t-1}$	-2,84	,01**	1,21	,23	-,12	,91
<i>Avs/P<sub>t-1</sub></i>			3,52	,00****	,70	,49
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	,10	,05	-,07	,04	-,06	,04
<i>(Res - Avs)/P<sub>t-1</sub></i>	,66	,28	1,14	,37	1,39	,27
$\Delta (Res - Avs)/P_{t-1}$	-1,19	,42	21,70	6,15	-,05	,44
<i>Avs/P<sub>t-1</sub></i>			,53	,44	1,36	1,96

**Tabell 9.2.4: Avkastningsmodell**

**Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på avkastningsmodell (övriga resultat)

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	2,21	,03	-,63	,53	-1,01	,32
<i>Res /P<sub>t-1</sub></i>	2,39	,02*	3,16	,00****	5,31	,00****
$\Delta Res/P_{t-1}$	-2,84	,01**	,92	,36	-,20	,84
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	,10	,05	-,03	,04	-,04	,04
<i>Res /P<sub>t-1</sub></i>	,66	,28	1,23	,39	1,45	,27
$\Delta Res/P_{t-1}$	-1,19	,42	,43	,46	-,09	,44

**Tabell 9.2.5: Delvis uppdelad avkastningsmodell****Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad avkastningsmodell (övriga resultat)

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	2,21	,03	-,74	,46	-1,26	,21
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	2,39	,02*	3,20	,00****	5,51	,00*
$\Delta (Res-Av)/P_{t-1}$	-2,84	,01**	1,04	,30	-,19	,85
	B	$\Sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	,10	,05	-,03	,04	-,05	,04
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	,66	,28	1,24	,39	1,44	,26
$\Delta (Res-Av)/P_{t-1}$	-1,19	,42	,48	,46	-,08	,43

**Tabell 9.3.9: Uppdelad prismodell justerad för skala****Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på uppdelad prismodell justerad för skala (övriga resultat).

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	17,85	,00	18,72	,00	16,63	,00
<i>(BV-Im) / P<sub>t-1</sub></i>	1,68	,10[*]	1,21	,23	1,23	,22
<i>Im / P<sub>t-1</sub></i>			2,66	,01**	-,32	,75
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	-1,83	,07[*]	4,27	,00****	3,80	,00****
<i>Avs / P<sub>t-1</sub></i>			-2,20	,03*	-,32	,75
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\Sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	1,09	,06	,86	,05	,88	,05
<i>(BV-Im) / P<sub>t-1</sub></i>	,14	,08	,09	,08	,15	,12
<i>Im / P<sub>t-1</sub></i>			17720,2	6665,19	-	382,03
			9		121,17	
<i>(Res-Avs) / P<sub>t-1</sub></i>	-,43	,23	1,21	,28	1,13	,30
<i>Avs / P<sub>t-1</sub></i>			-104,33	47,49	-,87	2,75

**Tabell 9.3.10: Prismodell justerad för skala****Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på prismodell justerad för skala (övriga resultat).

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	17,85	,00	17,95	,00	18,01	,00
<i>BV/P<sub>t-1</sub></i>	1,68	,10[*]	1,85	,07[*]	1,97	,05*
<i>Res/P<sub>t-1</sub></i>	-1,83	,07[*]	4,18	,00****	4,02	,00****
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	1,09	,06	,8	,05	,88	,05
<i>BV/P<sub>t-1</sub></i>	,14	,08	,14	,07	,15	,08
<i>Res/P<sub>t-1</sub></i>	-,43	,23	1,24	,30	1,12	,28

**Tabell 9.3.11: Delvis uppdelad prismodell justerad för skala****Panel C:** Multipel regressionsanalys baserat på delvis uppdelad prismodell justerad för skala (övriga resultat).

	ImTi 0%		ImTi 1% - 29%		ImTi 30% - 100%	
	t	sig.	t	sig.	t	sig.
<i>(Constant)</i>	17,85	,00	18,02	,00	18,09	,00
<i>(BV-Im)/P<sub>t-1</sub></i>	1,68	,10[*]	1,73	,07[*]	1,44	,15
<i>(Res-Avs)/P<sub>t-1</sub></i>	-1,83	,07[*]	4,34	,00****	4,01	,00****
	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$	$\beta$	$\sigma$
<i>(Constant)</i>	1,09	,06	,88	,05	,89	,05
<i>(BV-Im)/P<sub>t-1</sub></i>	,14	,08	,13	,08	,12	,08
<i>(Res-Avs)/P<sub>t-1</sub></i>	-,43	,23	1,29	,30	1,15	,29

[\*] Signifikans 10%, \*signifikans 5%, \*\*signifikans 1%, \*\*\*signifikans 0,1%, \*\*\*\*signifikans 0,01% .

