

# Nedskrivning av fartyg

En studie av hur IAS 36 har tillämpats i europeiska rederier

*Anna Karin Pettersson*



GÖTEBORGS UNIVERSITET  
HANDELSHÖGSKOLAN

## **Nedskrivning av fartyg**

### **En studie av hur IAS 36 har tillämpats i europeiska rederier**

Avhandling för ekonomie doktorsexamen i företagsekonomi,  
Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs  
universitet med disputation den 6 mars 2015.

© Anna Karin Pettersson och bokförlaget BAS, 2015  
Allt mångfaldigande utan skriftligt tillstånd förbjudet

Bokförlaget BAS  
Företagsekonomiska institutionen  
Handelshögskolan vid Göteborgs universitet  
Box 610  
405 30 Göteborg  
Sweden

BAS@handels.gu.se  
www.basforlag.se

ISBN: 978-91-7246-333-2

Omslagsfoto: Chris Jenner / Shutterstock.com

Tryck: Ale Tryckteam, Bohus, Sweden, 2015

# Abstract

## **Impairment of Ships**

### **A study of how IAS 36 has been applied in European shipping companies**

International Financial Reporting Standards (IFRS) are principle-based accounting standards that rely on management judgment and the use of private information. For this reason, it cannot be assumed that the harmonization of accounting standards will result in consistent application in practice. The IAS 36 *Impairment of Assets* is a standard that requires considerable judgment when applied. This dissertation studies how IAS 36 is applied, with a focus on listed European shipping companies and the impairment of ships.

The study investigates which factors influence decisions in order to recognize impairment losses in practice and what information is provided in annual report disclosures regarding impairment. To assess the extent of impairment losses, a study of the annual reports of all listed shipping companies in the EU has been conducted for the years 2007 through 2010. To obtain more in-depth information at the company level, interviews have been conducted at ten shipping companies from six different countries.

The results demonstrate that there is a general reluctance to recognize impairment losses, as they are seen as a negative signal by the market and create unwanted volatility in financial statements. Therefore, it can be assumed that impairment losses are delayed in relation to economic substance. There is also the risk that impairment charges will be excessive when they are finally recognized, with the aim of avoiding recurring charges. The study shows that companies that are exposed to operational risks and volatility and that have ships that are easy to value recognize excess depreciation charges in order to

avoid impairment losses. The fact that impairment losses are recognized can be explained by market pressure as well as opportunistic factors. If the market knows that an asset is impaired, a company may be forced to recognize an impairment loss. Companies can also exploit the market's expectations by recognizing impairment losses, and thereby create better prospects for the future.

Regarding the information content of disclosures, results show that, based on the information disclosed, it is difficult for users to assess estimation uncertainty in the valuation. Moreover, disclosures are mainly adapted to national users. If many shipping companies are listed on a specific national stock market, the information content of disclosures from companies in that country is generally greater.

One contribution of the study is that, in spite of the issues raised above, principle-based accounting is found to work in some sense, at least as regards the shipping industry.

**Key words:** accounting choice, accounting practice, consistent application, disclosure practice, harmonization, IFRS, impairment, shipping industry

# Förord

Man är inte klar förrän man sätter punkt. Nu gör jag det. Vilken härlig känsla. Jag är glad att jag vågade ta mig an det här projektet att skriva en avhandling. Det har varit så mycket roligare att skriva än min licentiatuppsats. Det är många personer som har bidragit till detta och er vill jag tacka här.

Först och främst vill jag tacka mina handledare, Thomas Polesie och Jan Marton. Ni är olika som individer och jag ha fått det bästa av båda. Thomas, du har en förmåga att kunna läsa av en person och ge den stötningen som behövs där och då. Du har trott på mig och mitt projekt och det har varit ett stort stöd. Jan, du har flera unika egenskaper. Du är analytisk, kunnig och generös. Du har visat ett stort engagemang och alltid tagit dig tid för mina frågor. Du har utmanat mig som doktorand, vilket varit ovärderligt för slutresultatet. Jag uppskattar dig även som kollega och vän.

Denna avhandling hade inte blivit vad den är utan stödet från ytterligare personer. En betydelsefull person är Tomas Berntsson som delat med sig av sin erfarenhet och kunskap om sjöfart. Du har varit ett bollplank under hela processen. Du har hjälpt mig att tänka och adderat en skopa shipping på det. En annan betydelsefull person är Pernilla Lundqvist. Vi har följts åt i doktorandstudierna och utan dig hade skrivandet känts mera ensamt. På slutet fick jag ”ärva” din to-do-lista som du noga följt upp att jag har följt. Du är min hare, kollega och vän! Det är även Pernilla Rehnberg! Ett stort stöd har även övriga medlemmar i externredovisningsgruppen varit.

På interna seminarier har mina opponenter, Ted Lindblom och Sten Lorentzon gett värdefulla synpunkter och förslag på förbättringar.

Även Christian Stralström, kollega på PwC, har läst och kommit med värdefulla synpunkter. PwC har stöttat mig på många sätt, inte minst genom att låta mig vara koncentrerad på min avhandling när jag behövt det som mest.

Flera vänner har också varit ett stöd. Suzanne Gyllenswärd, du är min stilpolis som med stor kunskap och tålamod hjälpt mig att få ordning på texter och tabeller. Varenda doktorand borde ha någon som du! Åsa Swan har varit ett stöd i stort och smått. Marie Åhrman har hjälpt mig med språket och Åse Thorsson har hjälpt mig med omslaget. Tack!

Jag vill även tacka de personer jag haft förmånen att träffa genom min studie. De flesta av er är anonyma, så jag nämner inga namn. Sällan har jag haft så roligt på jobbet som när jag reste runt i Europa under våren och sommaren 2012 och intervjuade er!

Ett särskilt tack riktas till Lighthouse och Företagsekonomiska institutionen vid Göteborgs universitet, som genom finansiering möjliggjort denna studie.

Under hela denna tid har min familj, Stefan, Sofia och Oscar, varit ett oerhört stöd. Även mina föräldrar och syster Maria med familj har varit ett stöd, ni finns alltid där för mig!

Göteborg i januari 2015

Anna Karin Pettersson

# Innehåll

## DEL I OM STUDIEN

<b>1</b>	<b>INLEDNING</b> .....	<b>17</b>
1.1	HARMONISERING AV REDOVISNING OCH ENHETLIG TILLÄMPNING .....	17
1.2	NEDSKRIVNINGAR.....	22
1.2.1	<i>Motiv för att studera nedskrivningar</i> .....	22
1.2.2	<i>Syftet med nedskrivningar</i> .....	23
1.2.3	<i>IAS 36 Nedskrivningar</i> .....	24
1.3	SJÖFART .....	27
1.3.1	<i>Sjöfartens karaktäristiska drag</i> .....	27
1.3.2	<i>Konjunktur nedgång i branschen</i> .....	29
1.4	MOTIV FÖR STUDIEN I FÖRHÅLLANDE TILL TIDIGARE FORSKNING .....	30
1.4.1	<i>Studier av nedskrivningar</i> .....	30
1.4.2	<i>Studier av upplysningar</i> .....	32
1.4.3	<i>Studier av IFRS</i> .....	33
1.4.4	<i>Studier av sjöfartsbranschen</i> .....	34
1.5	STUDIENS SYFTEN, FORSKNINGSFRÅGOR OCH AVGRÄNSNINGAR .....	35
1.6	FORSKNINGSMETOD.....	36
1.7	AVHANDLINGENS DISPOSITION .....	37
<b>2</b>	<b>REFERENSRAM</b> .....	<b>39</b>
2.1	TEORETISKA UTGÅNGSPUNKTER.....	39
2.2	HARMONISERING .....	40
2.2.1	<i>Allmänt om harmonisering</i> .....	41
2.2.2	<i>Nationella skillnader</i> .....	42
2.2.3	<i>Harmonisering av regler vs. Harmonisering i praktiken</i> .....	45
2.2.4	<i>Empirisk utvärdering av IFRS</i> .....	49

2.3	VAD PÅVERKAR FÖRETAGENS REDOVISNINGSVÄL? .....	53
2.3.1	<i>Allmänt om redovisningsvä</i> l.....	53
2.3.2	<i>Vilseledande finansiell information</i> .....	56
2.3.3	<i>En sammanfattande diskussion</i> .....	60
2.3.4	<i>Avskrivningar och nedskrivningar – tidigare studier</i> .....	63
2.3.5	<i>Redovisning i förlusttyngda företag</i> .....	67
2.3.6	<i>Konjunkturcykelns betydelse för företagets redovisning</i> .....	69
2.4	UPPLYSNINGAR OCH PRESENTATION .....	70
2.4.1	<i>Allmänt om upplysningar</i> .....	70
2.4.2	<i>Frivilliga upplysningar</i> .....	72
2.4.3	<i>Obligatoriska upplysningar</i> .....	74
2.4.4	<i>Ifrågasättande av upplysningars relevans och omfattning</i> .....	77
2.4.5	<i>Presentation av nedskrivningar</i> .....	79
2.5	AVSLUTANDE KOMMENTAR.....	80
<b>3</b>	<b>METOD</b> .....	<b>81</b>
3.1	VAL AV METOD.....	81
3.2	ÅRSREDOVISNINGSTUDIE .....	82
3.2.1	<i>Noterade rederier i Europa</i> .....	82
3.2.2	<i>Datainsamling och analys</i> .....	84
3.2.3	<i>Bortfall</i> .....	85
3.3	FALLSTUDIER.....	86
3.3.1	<i>Metoddiskussion</i> .....	86
3.3.2	<i>Val av fallföretag</i> .....	87
3.3.3	<i>Datainsamling</i> .....	90
3.3.4	<i>Tolkning och analys</i> .....	95
3.4	GENERALISERING UTIFRÅN EN KVALITATIV STUDIE.....	101
<b>DEL II BESKRIVNING</b>		
<b>4</b>	<b>KONTEXT - REGLERING OCH MARKNADER</b> .....	<b>105</b>
4.1	UTGÅNGSPUNKTER FÖR IASB:S NORMGIVNING .....	105
4.2	REGLERING AV NEDSKRIVNINGAR .....	106
4.2.1	<i>En tillbakablick</i> .....	106
4.2.2	<i>Skillnader mellan IFRS och US GAAP</i> .....	107
4.2.3	<i>Ökade upplysningskrav från SEC</i> .....	108



4.3	NEDSKRIVNING AV FARTYG ENLIGT IAS 36 .....	109
4.3.1	<i>Nedskrivningsprövning</i> .....	109
4.3.2	<i>Redovisning av nedskrivningar</i> .....	111
4.3.3	<i>Upplysningar</i> .....	112
4.4	MARKNADSDATA FÖR SJÖFART.....	113
<b>5</b>	<b>NOTERADE REDERIER I EUROPA .....</b>	<b>121</b>
5.1	SKILLNADER I TILLGÄNGLIGHET AV FINANSIELL INFORMATION MELLAN NOTERADE OCH ICKE-NOTERADE REDERIER .....	121
5.2	FINANSIELL INFORMATION FÖR NOTERADE REDERIER I EUROPA.....	122
5.2.1	<i>Mått på storlek</i> .....	122
5.2.2	<i>Företagens ekonomiska situation</i> .....	127
5.3	AVSLUTANDE KOMMENTAR .....	129
<b>DEL III EMPIRI</b>		
<b>6</b>	<b>ÅRSREDOVISNINGSTUDIE .....</b>	<b>133</b>
6.1	AVSKRIVNING AV FARTYG .....	133
6.1.1	<i>Avskrivningsgrad per segment</i> .....	133
6.1.2	<i>Test av beroende mellan variabler</i> .....	136
6.1.3	<i>Sammanfattning</i> .....	138
6.2	NEDSKRIVNING AV FARTYG .....	139
6.2.1	<i>Förekomst av nedskrivningar</i> .....	139
6.2.2	<i>Sammanfattning</i> .....	143
<b>7</b>	<b>FALLSTUDIER .....</b>	<b>145</b>
7.1	FALLFÖRETAGENS NEDSKRIVNINGAR.....	146
7.2	SEGMENT OCH OPERATIVA STRATEGIER.....	146
7.3	NEDSKRIVNINGSPRÖVNING.....	148
7.3.1	<i>Indikationer och dokumentation</i> .....	149
7.3.2	<i>Verkligt värde minus försäljningskostnader</i> .....	151
7.3.3	<i>Nyttjandevärde</i> .....	152
7.3.4	<i>Kassagenererande enhet</i> .....	154
7.4	ANTAGANDEN SOM LIGGER TILL GRUND FÖR NYTTJANDEVÄRDE .....	159
7.4.1	<i>Framtida kassaflöden</i> .....	159
7.4.2	<i>Tidshorisont</i> .....	168
7.4.3	<i>Diskonteringsränta</i> .....	171
7.5	BESLUT OM NEDSKRIVNING .....	174
7.6	REDOVISNING AV NEDSKRIVNING .....	176
7.7	UPPLYSNINGAR OM NEDSKRIVNING .....	178

7.8	ÅTERKOMMANDE FRÅGOR I BRANSCHEN .....	185
7.8.1	<i>Term "The topic of the day"</i> .....	186
7.8.2	<i>Hamburg Ship Evaluation Standard</i> .....	187
7.9	SAMMANFATTNING .....	188

## DEL IV ANALYS

<b>8</b>	<b>FAKTORER SOM HAR BETYDELSE FÖR NEDSKRIVNINGAR .....</b>	<b>193</b>
8.1	FÖRETAGSLEDNINGENS OVILJA MOT NEDSKRIVNING .....	193
8.1.1	<i>Att undvika eller senarelägga en nedskrivning</i> .....	193
8.1.2	<i>Hellre större nedskrivningar än mindre</i> .....	194
8.1.3	<i>Ovilja att reversera en nedskrivning</i> .....	196
8.1.4	<i>Avslutande kommentar</i> .....	196
8.2	SKILLNADER MELLAN NEDSKRIVNINGAR .....	197
8.2.1	<i>Fallföretagens nedskrivningar</i> .....	198
8.2.2	<i>Sammanfattning</i> .....	199
8.3	UTGÅNGSPUNKTER I REDOVISNINGEN .....	200
8.3.1	<i>Skillnader i utgångspunkter</i> .....	200
8.3.2	<i>Antaganden vid avskrivningar</i> .....	201
8.3.3	<i>Antaganden vid nedskrivningsprövning</i> .....	207
8.3.4	<i>Sammanfattning</i> .....	212
8.4	SEGMENT OCH OPERATIVA STRATEGIER .....	214
8.4.1	<i>Skillnader mellan segment</i> .....	214
8.4.2	<i>Skillnader mellan operativa strategier</i> .....	216
8.4.3	<i>Analys utifrån möjligheten att värdera flottan</i> .....	218
8.5	LANDTILLHÖRIGHET .....	221
8.5.1	<i>Institutionella egenskaper och legalt ursprung</i> .....	221
8.5.2	<i>Branschens storlek på den nationella aktiemarknaden</i> .....	225
8.6	FÖRETAGSSPECIFIKA EGENSKAPER .....	228
8.6.1	<i>Företagens storlek</i> .....	228
8.6.2	<i>Ägarstruktur</i> .....	230
8.6.3	<i>Företagens ekonomiska situation</i> .....	231
8.7	SAMMANFATTNING .....	237
<b>9</b>	<b>UPPLYSNINGAR OCH DERAS INFORMATION SINNEHÅLL .....</b>	<b>243</b>
9.1	STRATEGIER FÖR UPPLYSNINGAR .....	243
9.1.1	<i>Ökat fokus på nedskrivningsrelaterade upplysningar</i> .....	243
9.1.2	<i>Skillnader mellan strategier</i> .....	244

9.2	INFORMATION I UPPLYSNINGARNA .....	245
9.2.1	<i>Antaganden som framgår i upplysningarna</i> .....	246
9.2.2	<i>Nedskrivningsrelaterad information i upplysningarna</i> .....	250
9.2.3	<i>Presentation av nedskrivningar</i> .....	255
9.3	FAKTORER SOM HAR BETYDELSE FÖR INNEHÅLLET I UPPLYSNINGARNA .....	255
9.3.1	<i>Segment och operativa strategier</i> .....	256
9.3.2	<i>Branschens storlek på aktiemarknaden</i> .....	258
9.3.3	<i>Praktiska förklaringar</i> .....	261
9.4	SAMMANFATTNING .....	261
<b>DEL V SLUTSATSER OCH FORTSATT FORSKNING</b>		
<b>10</b>	<b>SLUTSATSER OCH FORTSATT FORSKNING .....</b>	<b>267</b>
10.1	EMPIRISKA RESULTAT .....	267
10.1.1	<i>Faktorer som har betydelse för nedskrivningar</i> .....	267
10.1.2	<i>Upplysningars informationsinnehåll</i> .....	270
10.2	REDOVISNING I PRAKTIKEN MED ETT PRINCIPBASERAT REGELVERK .....	273
10.3	STUDIENS BIDRAG .....	276
10.4	FORTSATT FORSKNING .....	278
<b>ENGLISH SUMMARY .....</b>		<b>281</b>
<b>FÖRKORTNINGAR .....</b>		<b>293</b>
<b>FIGURFÖRTECKNING .....</b>		<b>295</b>
<b>TABELLFÖRTECKNING .....</b>		<b>297</b>
<b>REFERENSER .....</b>		<b>299</b>
<b>BILAGOR .....</b>		<b>313</b>



# Introduktion till studien

Denna avhandling handlar om redovisning i praktiken. Mer specifikt om hur IAS 36 *Nedskrivningar* tillämpas med fokus på noterade europeiska rederier och nedskrivning av fartyg. Företagen i denna studie tillämpar International Financial Reporting Standards (IFRS). IFRS innebär principbaserade redovisningsstandarder och företagsledningarna har möjlighet att påverka redovisningen när standarder tillämpas. Det är därmed inte givet att harmonisering av redovisningsstandarder resulterar i enhetlig tillämpning i praktiken. Det finns flera standarder under IFRS som kräver betydande bedömningar när de tillämpas, IAS 36 är en sådan standard. En övergripande fråga i avhandlingen är hur redovisning i praktiken fungerar med ett principbaserat regelverk.

För att studera hur IAS 36 tillämpas fokuseras på en specifik bransch som är både kapitalintensiv och global. Fartygen är betydelsefulla tillgångar i rederiernas balansräkning och frågan om nedskrivning central. Tidigare litteratur anger att institutionella skillnader mellan länder fortfarande kan ha betydelse för upprättande av redovisning, trots gemensamt regelverk. Det finns ett antagande att skillnader reduceras av det faktum att företagen tillhör en global bransch och har tillgångar som kan flyttas mellan dem.

De noterade rederierna i Europa studerades även i min licentiatuppsats *Redovisning av fartyg i europeiska rederier – En studie av jämförbarhet* som presenterades 2011. Det är en studie som utvärderar jämförbarheten inom redovisning på flera områden; värderingsmetod, avskrivningar, nedskrivningar och leasing av fartyg. I licentiatuppsatsen hämtades all data från årsredovisningar för åren 2007 och 2008. Under perioden licentiatuppsatsen skrevs inföll en kraftig konjunkturedgång inom branschen. Frågan om fartygens nedskrivningar framstod som alltmer intressant, eller rättare sagt avsaknaden av nedskrivningar. Dessutom uppmärksammades att det är svårt

att bilda sig en uppfattning om nedskrivningsprövningarna enbart genom att studera årsredovisningar.

Syftet med denna avhandling är att undersöka vad det är i praktiken som har betydelse för att rederierna skriver ned sina fartyg samt vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har. För att kartlägga omfattningen av nedskrivningar utökas årsredovisningsstudien till att omfatta åren 2007 till 2010. Intervjuer genomförs för att erhålla kompletterade data som inte framgår av årsredovisningarna. Intervjuerna äger rum under en tidsperiod när det är stort fokus på sjöfartens kraftigt försämrade lönsamhet och likviditetsproblem. Även i branschen har frågan om fartygens nedskrivningsprövning fått en allt mer framträdande plats, vilket bidrar till forskningsområdets relevans.

Det finns redan många empiriska studier om redovisningsval, varför tillgångar skrivs ned och vilka upplysningar som lämnas. Dessa studier är i huvudsak kvantitativa och studerar redovisningen på aggregerad nivå, med utgångspunkt i den information som lämnas i årsredovisningar. Ansatsen i denna avhandling är att studera redovisning på företagsnivå. Härigenom kan litteraturen kompletteras och förslag till vidare forskning lämnas.

# Del I Om studien





# 1 Inledning

I detta kapitel presenteras en bakgrund till studien (avsnitt 1.1). Vidare motiveras val av redovisningsområde (avsnitt 1.2), val av bransch (avsnitt 1.3) samt motiv till studien i förhållande till tidigare forskning (avsnitt 1.4). Därefter presenteras studiens syften, forskningsfrågor och avgränsningar (avsnitt 1.5), forskningsmetoder (avsnitt 1.6) samt avhandlingens disposition (avsnitt 1.7).

## 1.1 Harmonisering av redovisning och enhetlig tillämpning

Bakgrunden till harmonisering av redovisning och gemensamma redovisningsnormer är viljan att uppnå jämförbarhet i redovisningen (se avsnitt 2.2.1). Historiskt sett har utveckling och reglering av finansiell redovisning skett på nationell nivå, vilket medfört skillnader hur redovisningen har utformats i olika länder (se avsnitt 2.2.2). Skillnaderna har gjort det svårt att jämföra finansiell redovisning mellan företag i olika länder och göra investeringar på en internationell nivå. I takt med att ekonomin blivit mer global och världens kapitalmarknader integrerats har behovet av en jämförbar redovisning ökat. Ett steg mot en harmoniserad redovisning var att Europaparlamentet och rådet år 2002 utfärdade en förordning om tillämpning av internationella redovisningsstandarder, den så kallade IAS-förordningen (Förordningen 1606/2002). Förordningen innebar att alla företag hemmahörande i EU, och noterade på en reglerad marknad inom unionen, från och med 2005 blev skyldiga att tillämpa IFRS, antagna av EU, i sin koncernredovisning. Det är den internationella organisationen International Accounting Standards Board (IASB) som ger ut IFRS. Kravet på enhetliga redovisningsnormer inom EU syftar till att skapa en ändamålsenlig, kostnadseffektiv och fungerande kapitalmarknad (Förordningen 1606/2002).

Det är inte enbart länderna i EU som har infört IFRS, för närvarande är det ungefär 120 länder runt om i världen som kräver eller tillåter IFRS i olika former<sup>1</sup> (IFRS Foundation, 2014). Det förekommer dock att länder har gjort nationella anpassningar av IFRS samt att flera större kapitalmarknader varken kräver eller tillåter någon form av IFRS (Nobes, 2013). Det får till följd att det fortfarande finns globala skillnader i redovisningsnormer. Amerikanska noterade företag tillämpar till exempel US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP), även om man har övervägt att byta ut US GAAP mot IFRS (SEC, 2011). Vidare finns ett samarbete mot konvergens<sup>2</sup> mellan IASB och deras amerikanska motsvarighet Financial Accounting Standards Board (FASB). Det sker både genom att förbättra IFRS och US GAAP, samtidigt som skillnader mellan regelverken elimineras eller minimeras. Befintliga projekt håller dock på att avslutas och för närvarande är det osäkert om det kommer att bli några nya på agendan (FASB, 2014). Sammanfattningsvis har många steg tagits för att uppnå global harmonisering av redovisningsnormer för noterade företag, men vi är inte där ännu.

En av de främsta orsakerna till att ge ut redovisningsstandarder är behovet av en ökad jämförbarhet i den finansiella rapporteringen (IASB föreställningsram, 2010, BC3.33). Användare ska till exempel kunna bedöma om de ska sälja eller behålla en investering eller investera i det ena eller andra företaget. Redovisningsinformation är således mer användbar om den går att jämföra med liknande information från ett annat företag och med liknande information för en annan period i samma företag (IASB föreställningsram, 2010, QC20).

En ständigt aktuell fråga är om gemensamma redovisningsstandarder är tillräckliga för att uppnå en harmonisering av redovisning i praktiken (se avsnitt 2.2.3). Flera forskare, bland andra Aisbitt (2001) samt Jaafar och McLeay (2007), har ifrågasatt om harmonisering av redovisning någonsin kan uppnås enbart genom reglering. Bakgrunden är att företag inte upprättar sin redovisning i ett vakuum. Företagsspecifika egenskaper och krav från marknaden kommer alltid att spela en betydande roll för hur redovisning upprättas och vilka redovisningsval företag gör. Mot denna bakgrund ger Jaafar och

---

<sup>1</sup> Det föreligger skillnader mellan länderna med avseende på vem som ska tillämpa IFRS, om det är noterade företag eller även icke-noterade, samt i vilken omfattning, om det är koncernredovisning eller även juridisk person (IFRS Foundation, 2014).

<sup>2</sup> Två dokument har upprättats mellan IASB och FASB, *the Norwalk Agreement* från 2002 och *the Memorandum of Understanding* från 2006. Dokumenten har uppdaterats 2008 och 2010 (FASB, 2014).

McLeay (2007) följande syn på vad harmonisering innebär. De förväntar sig att liknande företag, verksamma under liknande omständigheter, väljer samma redovisningsmetod då de redovisar likartade transaktioner, även om det finns olika redovisningsmetoder tillgängliga. Vidare ska det inte förekomma skillnader mellan hur företag i olika länder redovisar. Utgångspunkten i denna avhandling är samma syn på harmonisering som Jaafar och McLeay har.

För att redovisningen ska harmoniseras i praktiken måste företag tillämpa redovisningsstandarder på ett enhetligt sätt<sup>3</sup>. Det gäller både i samma företag över tid och mellan företag i samma period. Det är viktigt att inte blanda ihop begreppen enhetlig tillämpning med jämförbarhet. Jämförbarhet är målet och enhetlig tillämpning hjälper till att uppnå detta mål (IASB föreställningsram, 2010, QC22). I praktiken kan det dock bli problematiskt med enhetlig tillämpning av IFRS, som i jämförelse med många andra regelverk bygger på bedömningar och något vaga kriterier (Nobes, 2013). Utrymmet för bedömningar antas möjliggöra att företagsledningens specifika kunskap om företagets ekonomiska situation kan avspeglas i redovisningen. Samtidigt kan det innebära att likadana situationer redovisas på olika sätt hos liknande företag, vilket kan motverka att jämförbarhet i redovisningen uppnås (Kothari et al., 2010). Inom IFRS finns vidare standarder som tillåter alternativa redovisningsmetoder (Nobes, 2013). Så länge det valda alternativet ryms inom standarden föreligger dock inget problem med enhetlig tillämpning, likväl kan det bidra till skillnader i redovisningen.

Litteraturen visar att redovisning inte enbart påverkas av vilka redovisningsstandarder som tillämpas, utan även av företagsledningens incitament och nationella institutionella faktorer. En studie av Ball et al. (2003) visar att företagsledningens och revisorers incitament har större inverkan på redovisningen i praktiken, än vad redovisningsstandarderna har. För många länder innebar övergången till IFRS att gå från ett regelbaserat till ett principbaserat redovisningssystem som bygger på företagsledningens bedömningar och användning av privat information (Jeanjean and Stolowy, 2008). Utrymmet som ges för företagsledningens bedömningar kan komma att utnyttjas opportunistiskt (Ball, 2006; Jeanjean och Stolowy, 2008; Callao och Jarne, 2010; Kothari et al., 2010). Även nationella institutionella faktorer har betydelse för hur redovisningen upprättas, vilket förklaras av Wysocki (2011) enligt följande:

---

<sup>3</sup> Enhetlig tillämpning har översatts från engelskans *consistent application*.

In general, corporate reporting incentives are shaped by many institutional factors, including a country's laws, the enforcement regime (e.g. auditing), capital market forces (e.g. the need to raise outside capital), product market interactions, ownership and governance structure, and a country's baseline factor endowments (Wysocki, 2011:315).

Enligt Wysocki kommer inte IFRS att tillämpas enhetligt på global nivå, om det är för stora skillnader mellan länders institutionella faktorer. Av denna anledning förutspådde tidigare litteratur att nationella skillnader i redovisning till viss del skulle kvarstå även efter införandet av IFRS (se bland annat Ball, 2006; Nobes, 2006; Ding et al., 2007; Soderstrom och Sun, 2007). Övergången från nationella redovisningsregler till en kapitalmarknadsorienterad redovisning enligt IFRS var en omfattande förändring i redovisningens presentation och innehåll för många företag (Sellhorn et al., 2006). Detta gäller framförallt företag i länder där redovisningen varit mindre utvecklad, vilket kan få till följd att tidigare redovisningspraxis dröjer sig kvar. Dessutom är de noterade företagen inom EU ingen homogen grupp av företag, då det finns betydande skillnader vad gäller storlek, kapitalstruktur och ägarstruktur (Schipper, 2005). Sammantaget kan antas att skillnaderna påverkar harmoniseringen av redovisningen.

Ett problem som Schipper (2005) förutspådde vad gäller införandet av IFRS var en väsentligt ökad efterfrågan av vägledning i tillämpningsfrågor. IASB valde att låta IFRS vara principbaserade, snarare än regelbaserade, och har endast gett ut relativt få förklaringar och tolkningar av standarderna (EFRAG, 2005). I den mån vägledning inte tillhandahålls av IASB, kommer företag och revisorer istället vända sig till andra källor, som exempelvis nationella regelverk, vilket kan medföra att olika nationella tolkningar av IFRS kan uppstå (Schipper, 2005; Nobes, 2006). Även en tröghet och en önskan att minska förändringar för dem som upprättar redovisningen enligt IFRS, kan bidra till att tidigare redovisningspraxis kvarstår (Nobes, 2006). EU-kommissionen bekräftar problemet med nationella skillnader i redovisningen. I en rapport från 2008 konstateras bland annat att IFRS fortfarande är influerat av nationella redovisningstraditioner. En orsak till detta anses vara brist på erfarenhet och redovisningsdoktrin. EU-kommissionen (2008) bedömer dock att dessa initiala problem kommer att lösa sig när såväl de som upprättar finansiella rapporter som revisorer fått mer erfarenhet av IFRS. Problemet förefaller dock kvarstå. När IFRS Foundation (2012) uttalar sig om prioriteringar inför framtiden anges att en större tonvikt ska läggas på en global enhetlig tillämpning

av standarder. Vidare anger IFRS Foundation (2014) att den stora utmaningen inte längre avser frågor avseende införandet av IFRS, utan hur en enhetlig tillämpning över nationsgränser kan uppnås. Även ordföranden i IASB, Hans Hoogervorst<sup>4</sup> (2013), uttrycker betydelsen av att standarder ska tillämpas, revideras och övervakas på ett enhetligt sätt för att jämförbarhet ska uppnås. Han berör specifikt de utmaningar som följer av skillnader i övervakning<sup>5</sup> mellan länder i EU. Redan i samband med införandet av IFRS förutsåg Schipper (2005) ett behov av en enhetlig övervakning av finansiell rapportering inom EU, i syfte att uppnå en enhetlig tillämpning. En svag övervakning i ett land kan medföra att en nödvändig förändring i företagets redovisning i syfte att redovisa enligt IFRS inte genomförs (Schipper, 2005; Ball, 2006; Barth et al., 2008; Daske et al. 2008; Jeanjean och Stolowy, 2008; Li, 2010; Pope och McLeay, 2011).

Även användare av redovisningen förefaller tveksamma till om jämförbarhet kan uppnås med IFRS. En enkätundersökning visar att enbart 41 % av tillfrågade revisorer, analytiker och användare i 27 europeiska länder anser att finansiella rapporter enligt IFRS är jämförbara (Cole et al., 2011).

IFRS innebär harmonisering i form av gemensamma standarder, men det är oklart i vilken utsträckning tillämpningen är enhetlig. I denna avhandling är en övergripande fråga hur redovisning upprättas i praktiken med ett principbaserat regelverk. För att identifiera faktorer som har betydelse för redovisningsval studeras redovisningsområdet nedskrivningar (för en definition av redovisningsval, se avsnitt 2.3.1). Att valet faller på nedskrivningar beror på att området är starkt beroende av bedömningar, vilket får till följd att det finns stora möjligheter för företag att redovisa på olika sätt. Det är framförallt tre områden som kan skilja sig och det är när i tiden en nedskrivning redovisas, hur tillgångar värderas och vilka upplysningar som lämnas i finansiella rapporter (Elliott och Hanna, 1996; Riedl, 2004). Tillgångars värde påverkas även av avskrivningar. Avskrivningar kan ses som en periodisering av en tillgångs värde och nedskrivningar som en justering om värdet på tillgången är för högt. Redovisningsområdet avskrivningar berörs därför i avhandlingen, även om nedskrivningar är i fokus. Motiv till val av redovisningsområde diskuteras i avsnitt 1.2. Motiv till val av bransch diskuteras i avsnitt 1.3.

---

<sup>4</sup> Utskrift av tal vid ett seminarium, Cass Business School 2013-01-17, "The search for consistency in financial reporting". <http://gaap-ifs.com/articles/132612/> hämtat 2013-04-24.

<sup>5</sup> Övervakning har översatts från engelskans *enforcement*.

## 1.2 Nedskrivningar

I detta avsnitt motiveras val av redovisningsområde, varför det är nödvändigt att redovisa nedskrivningar samt en kort introduktion av standarden IAS 36. För en mer detaljerad beskrivning av IAS 36, se avsnitt 4.3.

### 1.2.1 Motiv för att studera nedskrivningar

När man ska utvärdera redovisning i praktiken finns det enligt Riedl (2004) flera motiv att studera nedskrivningar av anläggningstillgångar. För det första kan nedskrivningar utgöra betydande ekonomiska händelser<sup>6</sup>. För det andra påverkar en nedskrivning det redovisade resultatet. Om företagsledningen erhåller förmåner som är beroende av vilket resultat som redovisas finns det uttryckliga, eller underförstådda incitament, för dem att påverka nedskrivningens storlek. Ett tredje motiv är att redovisningens intressenter troligen anser det svårare att utvärdera värdering av anläggningstillgångar, jämfört med mer likvida tillgångar, där det i högre grad finns verkliga värden att tillgå. Det bör poängteras att för tillgångsslaget fartyg, som studeras i denna avhandling, finns det normalt ett marknadsvärde. I det avseendet utgör fartyg mer likvida tillgångar än andra tillgångsslag som är vanligt förekommande i nedskrivningsstudier, som till exempel goodwill (se avsnitt 1.4.1).

Det finns även motiv för att mer specifikt studera tillämpningen av IAS 36. Före införandet av IFRS i EU, uppfattade praktiker att IAS 36 var ett av de områden som utgör störst hinder för att uppnå harmonisering av redovisningen (Larson och Street, 2004). I en senare studie sammanfattar Fifield et al. (2011) den pågående debatt om vilka redovisningsområden som varit föremål för mest omsorg och bekymmer vid införandet av IFRS i EU. Även här tas IAS 36 upp som ett problemområde. I sin studie kartlägger författarna signifikanta justeringar som skett i enlighet med IFRS 1 *Första gången IFRS tillämpas*, för företag i UK, Irland och Italien. Baserat på omfattningen av justeringar ges en uppfattning om vilka skillnader som föreligger per standard och per land, jämfört med tidigare lokala redovisningsregler. Resultaten visar dock att IAS 36 inte är en av de standarder som gav störst effekt på justeringarna. Resultaten kan dock ha olika innebörd. Det kan dels betyda att lokala redovisningsregler inte skiljer sig nämnvärt från IAS 36 och därför inte föranledde justeringar. Det kan även betyda att det inte fanns något behov av

---

<sup>6</sup> Tidpunkten för Riedls studie utgör 1990-talet, en tidsperiod då antalet nedskrivningar ökade kraftigt, både mätt i storlek och frekvens (Elliott och Hanna, 1996; Francis et al., 1996).

nedskrivningar vid tidpunkten för övergången till IFRS och därför uteblev justeringar. Denna avhandling bygger på den senare utgångspunkten. Det torde vara mer intressant att studera tillämpningen av IAS 36 i perioder av ekonomisk osäkerhet, då betydelsen av nedskrivningar ökar. Tidigare studier visar att lågkonjunktur har betydelse för beslut om nedskrivning (Prakash, 2010) och att det finns samband mellan nedskrivningar av tillgångar och konjunkturcykel (Spear och Taylor, 2011). Denna studie omfattar åren 2007 till 2011. Hösten 2008 dominerades starkt av finanskrisen. Den inleddes i USA i september, men spred sig snabbt över världen, vilket även många rederier fick erfara (se avsnitt 1.3).

### 1.2.2 Syftet med nedskrivningar

Nedskrivningar redovisas för att tillgångar inte ska vara övervärderade i redovisningen. Enligt Amiraslani et al. (2013)<sup>7</sup> är syftet att förse investerare med användbar finansiell information. Genom att redovisa nedskrivningar i rätt tid ges investerare relevant information, som möjliggör att utvärdera en verksamhets kapacitet och risk. Informationen kan hjälpa investerare att göra bättre uppskattningar om tillgångars ekonomiska värde samt vilken avkastning investeringen kan ge.

När det gäller nedskrivningar är tidsaspekten en viktig egenskap. Att redovisa förluster vid rätt tidpunkt är ett tecken på kvalitet i redovisningen (se exempelvis Ball, 2006). Kvalitet i redovisningen diskuteras vidare i avsnitt 2.2.2. Tidsaspekten innebär att information måste presenteras vid rätt tidpunkt för att vara användbar. Kopplat till nedskrivningar innebär det när i tiden, det vill säga hur snabbt, en nedgång av en tillgångs ekonomiska värde ska speglas i resultatet. Det föreligger dock ett problem, i de flesta fall är det subjektivt att bedöma om värdet på en tillgång har gått ned, och till vilket värde nedskrivningen ska ske. Nedskrivningsprövningar bygger i högsta grad på företagsledningens bedömningar och syn på framtiden. Detta kan leda till att liknande företag uppvisar betydande skillnader hur de redovisar nedskrivningar, trots att de tillämpar samma redovisningsprinciper (Petersen och Plenborg, 2012). Nedskrivningar är ett tydligt exempel på redovisningsområde där redovis-

---

<sup>7</sup> Studien avser en forskningsrapport *Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe*, som sammanställts av forskare vid The Centre for Financial Analysis and Reporting Research (CeFARR) at Cass Business School. Studien är inte vetenskapligt publicerad.

ningen i praktiken bestäms av ett sampel mellan redovisningsstandarder och företagsledningens och revisorers incitament (Ball et al., 2000: 2003).

Det finns olika sätt att möta den osäkerhet som finns avseende bedömning av nedskrivningsbehov samt till vilket värde nedskrivning ska ske. Följande avsnitt går igenom de krav som ställs enligt IAS 36. I avsnitt 4.2.2 jämförs motsvarande reglering enligt US GAAP. Det är nödvändigt att identifiera skillnader mellan regelverken eftersom de flesta studier i referensramen är amerikanska.

### 1.2.3 IAS 36 Nedskrivningar

En grundläggande syn i IFRS är att tillgångar inte ska redovisas över det värde som motsvarar summan av tillgångens framtida kassaflöden (Marton et al., 2012). Om framtida kassaflöden förväntas minska, och tillgångens redovisade värde inte längre kan motiveras, måste en nedskrivning redovisas. När det gäller materiella anläggningstillgångar triggas en nedskrivningsprövning av indikationer på en värdeminskning. Det kan till exempel vara en betydande minskning av tillgångens marknadsvärde eller att tillgången inte längre används som det var tänkt (IAS 36:12). Enligt IAS 36 uppstår en nedskrivningssituation om det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet, se figur 1.1.

**Figur 1.1 Nedskrivningsprövning**



En tillgång eller KGE ska inte redovisas till ett högre värde än dess återvinningsvärde, vilket är det högre värdet av dess verkliga värde minus försäljningskostnader och dess nyttjandevärde (IAS 36:18). Verkligt värde minus försäljningskostnader definieras som ett försäljningsvärde mellan oberoende parter. Nyttjandevärdet definieras som nuvärdet av förväntade framtida kassaflöden (IAS 36:6). *Källa:* Marton et al. (2012).



Sammanfattningsvis är återvinningsvärdet beroende av en uppskattning av framtida kassaflöden, antingen genom försäljning eller genom att användas i verksamheten och på så sätt generera framtida kassaflöde. Det senare värdet, nyttjandevärdet, är vidare beroende av en uppskattad diskonteringsränta.

Ytterligare en bedömning som påverkar nedskrivningen är vilken nivå nedskrivningsprövningen sker. En tillgång ska prövas för nedskrivning individuellt eller i grupp – en så kallad kassagenererande enhet (KGE) (IAS 36:66). En KGE är den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid en fortlöpande användning ger upphov till inbetalningar som i allt väsentligt är oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar (IAS 36:6).

När en tillgång skrivs ned belastas resultatet med en nedskrivning och tillgångens redovisade värde reduceras (IAS 36:59,60). En följeffekt blir att framtida avskrivningar anpassas efter det nya lägre redovisade värdet och fördelas på den återstående nyttjandeperioden (IAS 36:63). En nedskrivning är dock inte permanent, utan ska återföras i framtida perioder, om förutsättningarna för nedskrivningen inte längre kvarstår<sup>8</sup>. En begränsning är att återföringen aldrig får överstiga vad det redovisade värdet skulle ha varit om företaget inte hade gjort någon nedskrivning alls (IAS 36:123).

Trots att IAS 36 är en teknisk, detaljrik och omfattande standard ges stort utrymme för bedömningar. Det kan leda till en inkonsekvent tillämpning, vilket tidigare litteratur indikerar. En studie av Petersen och Plenborg (2010) visar att det finns skillnader mellan danska noterade företag med avseende på hur de prövar goodwill för nedskrivning. Företag har till exempel uppskattat återvinningsvärdet och definierat KGE på ett inkonsekvent sätt. Författarna har svårt att avgöra om resultaten beror på att företag har antagit en strategi som passar dem organisatoriskt och ekonomiskt, eller om företag helt enkelt är osäkra på hur IAS 36 ska tillämpas. Andra studier visar att företagsledningens incitament har betydelse för beslut om nedskrivning (Cotter et al., 1998) och att företagsledningen gör opportunistiska redovisningsval i syfte att undvika nedskrivningar (Carlin och Finch, 2010).

En viktig del av IAS 36 är omfattande upplysningskrav, bland annat kring metoder, antaganden och bedömningar som nedskrivningsprövningarna baseras på. Informationen ska hjälpa användare att bedöma tillförlitligheten av företags-

---

<sup>8</sup> Notera att nedskrivning av goodwill aldrig får reverseras (IAS 36:110).

ledningens bedömningar som ligger till grund för att försvara tillgångars redovisade värden (IAS 36, BC205<sup>9</sup>). Enligt litteraturen är dock upplysningarna känslig information, som företag är restriktiva att lämna (Hjelström och Schuster, 2011). Ett praktiskt problem som framkommer i flera internationella studier är att i tider av finansiell oro efterfrågar analytiker och investerare mer information om nedskrivningsprövningarna, än vad företagen faktiskt lämnar. En studie av Ernst & Young (2010) visar att fler än 90 % av tillfrågade investerare, analytiker och långgivare använder nedskrivningsrelaterad information i samband med beslut om investering eller utlåning till företag. Informationen är nödvändig för att man ska få förtroende för redovisningen. En studie av PwC (2012) visar att investerare vill att företagsledningen lämnar utökad information avseende nedskrivningsprövningar. Investerare uppskattar om företagsledningen lämnar specifika upplysningar, att potentiella och faktiska nedskrivningar i företag kan analyseras. Betydelsen av upplysningarna ökar beaktat den kontext som företag befann sig i under finanskrisen och tiden härefter, innebärande ett fortsatt allmänt ogynnsamt ekonomisk klimat. Trots detta är företag restriktiva med att lämna upplysningar avseende nedskrivningar, vilket bekräftas av två rapporter från European Securities and Market Authority (ESMA) (2011; 2013)<sup>10</sup>.

Sammanfattningsvis finns en konflikt; användare efterfrågar information om nedskrivningsprövningar som företag är restriktiva med att lämna. Det kan tilläggas att fokus i debatten är nedskrivningsprövning av goodwill. Även tidigare litteratur fokuserar på nedskrivningsprövning av goodwill (se avsnitt 1.4). Denna avhandling fokuseras istället på nedskrivningar av fartyg, som utgör materiella anläggningstillgångar. Det föreligger flera skillnader mellan tillgångslagen goodwill och fartyg som motiverar genomförandet av denna avhandling, se avsnitt 1.4.

---

<sup>9</sup> Mer specifikt är det upplysningskrav kring nedskrivningsprövning av goodwill och immateriella tillgångar med obestämbart nyttjandeperiod som berörs. Dessa är mer omfattande än för materiella anläggningstillgångar (se avsnitt 4.3.3).

<sup>10</sup> ESMA rapporten från 2011 ger en översikt av brister som företag inom European Economic Area (EEA) visat i sina finansiella rapporter avseende år 2010. Ett område som lyfts fram i rapporten är bristande upplysningar avseende nedskrivningar. Rapporten från 2013 fokuserar på upplysningar avseende nedskrivningar av goodwill och andra immateriella tillgångar i finansiella rapporter avseende år 2011.

## 1.3 Sjöfart

Det finns flera motiv att utgå från sjöfart när nedskrivningar studeras. Rederierna är verksamma i en internationell miljö, vilket antas vara under liknande omständigheter (se Jaafar och McLeay, 2007). Sjöfart är en extremt global bransch och fartyg kan flyttas mellan rederier i olika länder. Givet att rederierna tillämpar samma redovisningsprinciper, finns ett antagande att liknande fartyg redovisas på ett liknande sätt, oavsett rederiernas nationalitet. Vidare, fartygen är betydelsefulla tillgångar i rederiernas balansräkningar och de senaste årens konjunkturedgång i branschen aktualiserar frågan om fartygens nedskrivningsprövning. Sammantaget medför dessa motiv att sjöfart är en lämplig bransch att utgå ifrån då nedskrivningar studeras.

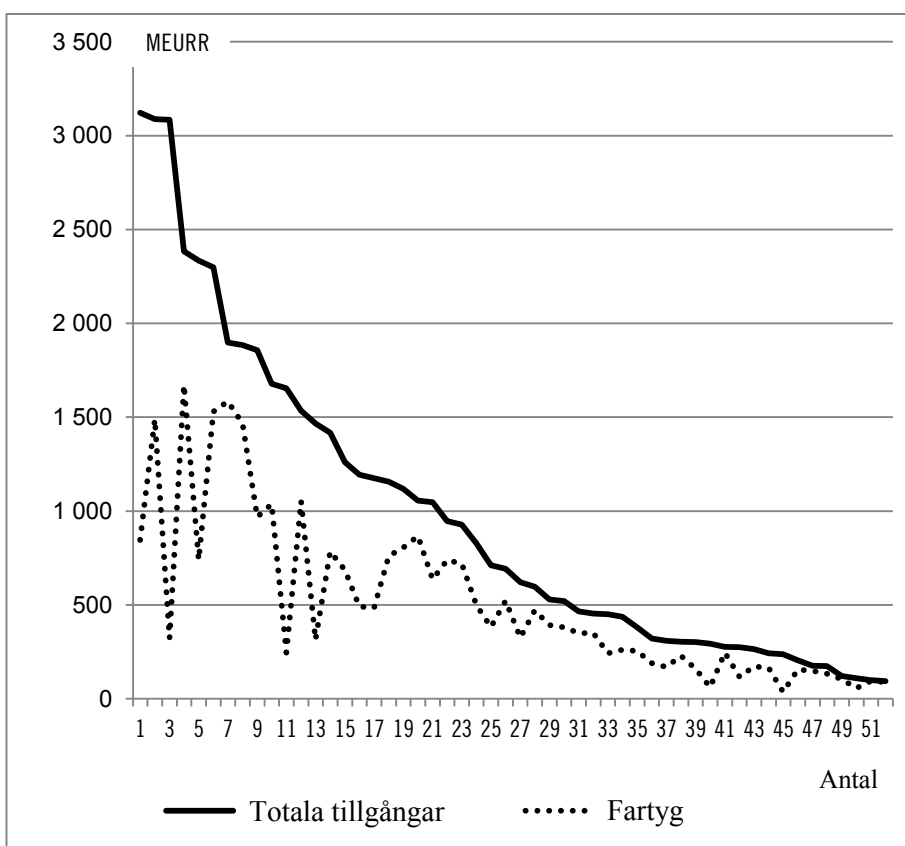
### 1.3.1 Sjöfartens karaktäristiska drag

Sjöfart är en internationell verksamhet och rederierna konkurrerar på en global marknad. Enligt Stopford (2007) omfattas internationell sjöfart av flera marknader som är sammanlänkande. Det är fraktmarknaden där fartygen befraktas och tjänster utförs för kunden. Det är marknaden för beställning av nybygge, försäljnings- och inköpsmarknaden för andrahandstonnage samt demoleringsmarknaden där fartyg skrotas i slutet av sin livscykel. Marknaderna är internationella, konjunkturberoende, konkurrentutsatta och utsatta för säsongsmässiga variationer med kraftigt varierande priser. Marknadernas beroende av varandra försvårar marknadsbedömningar. Följden blir osäkrare marknadsbedömningar, jämfört med andra branscher (Sjöfartens Bok, 2009). Om marknaden har förväntningar på tillväxt, samtidigt som det råder ökat transportbehov och höga fraktpriser, är det många som investerar i nya fartyg. Detta driver upp både nybyggnadspriser och priser för andrahandstonnage. Om förväntningarna inte infrias kan en överkapacitet infalla, vilket kan leda till både fallande fraktpriser och fallande marknadsvärde på fartygen. Det är främst prisnivån på andrahandstonnage som är volatil och den kanske viktigaste faktorn för prisnivån är förväntningar i förhållande till marknads-cykler (Stopford, 2007).

Fartyg ses inte enbart som ett transportmedel, utan även som en handelsvara i sig. I det avseendet är det inte enbart utvecklingen av frakter och konjunkturer som spelar en avgörande roll för rederiernas utveckling, utan även förmågan att köpa och sälja fartyg vid rätt tidpunkt. Detta så kallade *asset play* innebär att köpa fartyg billigt i lågkonjunktur och senare sälja dem till ett högre pris.

Utmaningen för ett rederi är att skapa finansiell styrka i goda tider, för att agera i dåliga tider (Stopford, 2007). Detta är ingen ny företeelse. I en studie av de svenska transoceaniska linjerederierna mellan 1904 och 1925 konstateras att för rederiernas ekonomiska framgång var *asset play* ofta lika viktigt som villkoren på fraktmarknaden (Larsson, 2000).

Sjöfart är en av världens mest kapitalintensiva branscher (Stopford, 2007). I figur 1.2 visas värdet av totala tillgångar och fartygens redovisade värden för 52 av de rederier som omfattas av Pettersson (2011). Här framgår att fartygen är betydelsefulla tillgångar rederiernas balansräkning.



**Figur 1.2 Totala tillgångar och redovisade värden för fartyg 2008**

Totala tillgångar visas med den heldragna linjen och andelen fartyg med den prickade linjen. Till vänster anges företag med högst redovisat värde på totala tillgångar. Två rederier har utslutits i figuren för att skalans höga värden inte ska bli för grova för de övriga företagen. Det är Mearsk och Tui AG, vilka är betydligt större än övriga företag (se tabell 5.2). Källa: Pettersson (2011).

### 1.3.2 Konjunkturedgång i branschen

Den snabba konjunkturedgången som inleddes 2008 medförde både försämrade fraktmarknader och ett lågt kapacitetsutnyttjande av fartygen, samtidigt som värdet på andrahandstonnage minskade drastiskt (för marknadsdata se avsnitt 4.4). Läget förvärrades dessutom av en ständig tillströmning av nya fartyg på marknaden, efter en historisk beställningsboom som en följd av tidigare års goda fraktmarknad (KPMG, 2010). Tiden från beställning av ett fartyg till leverans är mellan ett och tre år (Sjöfartens Bok, 2009). När den globala flottan expanderade kollapsade fraktratena. På en kort tid möttes rederierna av ett mycket annorlunda affärsklimat, jämfört med bara några år tidigare (KPMG, 2010).

De senaste årens turbulens på sjöfartsmarknaderna aktualiserar frågan om nedskrivningsprövning av fartyg. Exakt hur nedskrivningsprövningen ska genomföras har dock varit föremål för en angelägen och omfattande debatt (Lloyd's List, 2013). Frågan har fått en framträdande plats i branschen och i den finansiella information som publiceras (KPMG, 2011). KPMG:s internationella studie av ledande rederiers redovisning<sup>11</sup> visar dock att faktiska nedskrivningar haft en begränsad betydelse under 2009 och 2010, vilket i studien betecknas som en stor överraskning.

Man kan reflektera över varför inte fler rederier redovisat nedskrivningar i en period då fartygens marknadsvärde minskat dramatiskt. En förklaring kan finnas i förhållandevis låga redovisade värden på fartyg kopplat till att de anskaffats till lägre värden före toppnivåerna 2008 och att rederierna redovisat betydande avskrivningar (KPMG, 2011). Höga avskrivningar medför lägre redovisade värden, vilket minskar risken för nedskrivningar. En annan förklaring kan finnas i nedskrivningsprövningen. Det finns därför motiv att genomföra en empirisk studie av nedskrivningar på företagsnivå, för att undersöka vad det är i praktiken som har betydelse för att rederier redovisar nedskrivningar på fartygen.

---

<sup>11</sup> Studien avser ett urval av 79 rederier, varav sex rederier ingår i denna avhandling (se avsnitt 5.1).

## **1.4 Motiv för studien i förhållande till tidigare forskning**

### **1.4.1 Studier av nedskrivningar**

Vid en överblick av litteraturen kan konstateras att det redan finns många empiriska studier av nedskrivningar. Dessa studier är i huvudsak kvantitativa och studerar nedskrivningar på aggregerad nivå. Det finns till exempel studier som prövat bakomliggande motiv till varför tillgångar skrivs ned (Elliott och Shaw, 1988; Elliott och Hanna, 1996; Francis et al., 1996; Riedl, 2004). Wilson (1996) är dock kritisk till flera av dessa studier eftersom han anser att de fokuserar på manipulation av redovisade siffror, framför deras ekonomiska innebörd (som exempel anges Elliott och Hanna 1996, Francis et al., 1996). Genom att fokusera för mycket på företagsledningens opportunistiska beteende menar Wilson (1996) att man missar den ekonomiska information som företagsledningen trots allt lämnar i redovisningen genom sitt handlingsutrymme. Vidare menar Wilson att studiernas trovärdighet till stor del blir beroende av vilken modell författarna valt och i vilken omfattning modellerna kontrollerar för ekonomiska faktorer. Det finns till exempel flera olika sätt att värdera en tillgång. Värdet är dessutom beroende av hur tillgången ska användas, vilken information som finns tillgänglig för den som upprättar redovisningen, incitament och kunskaper om värdering. Jorissen och Otley (2010) argumenterar att den generaliserbarhet som uppnås med större kvantitativa studier har skett på bekostnad av förståelsen av den komplexa karaktär upprättandet av redovisning kan ha i verkliga organisationer. Både Hilton och O'Brian (2009) och Jorissen och Otley (2010) närmar sig komplexiteten genom att enbart fokusera på ett företag. Genom att använda marknadsinformation för metallen nickel kan Hilton och O'Brian (2009) bedöma både tidpunkt och värdering för när och om en nickelgruva ska skrivas ned. Författarna menar att fallet ger ett konkret exempel på den inneboende subjektivitet som finns då tillgångar värderas till verkligt värde. Av diskussionen kan slutsatsen dras att forskningsområdet nedskrivningar är komplext och att det är svårt att fånga de faktorer som i praktiken har betydelse för hur och om företag redovisar nedskrivningar. Det finns därför motiv att genomföra en empirisk studie där nedskrivningar utvärderas på företagsnivå. Härmed kan den komplexitet beaktas som finns då tillgångar värderas och som inte kan fångas i en kvantitativ studie.

Harmonisering av redovisning utgörs av en process (van der Tas, 1988; Rahman et al., 2002). Det finns därför motiv till en flerårsstudie, vilket många av de empiriska studierna av nedskrivningar utgör (se exempelvis Elliott och Hanna 1996; Francis et al., 1996; Riedl, 2004; Duh et al., 2009). Denna studie omfattar åren 2007 till 2011, en tidsperiod som kännetecknas av snabba konjunktursvängningar inom sjöfart (se avsnitt 4.4). Enligt Prakash (2010) är det sannolikt att lågkonjunktur och dåliga nyheter utlöser en försiktig redovisning<sup>12</sup>. Det finns därför motiv att studera nedskrivningar i en tidsperiod av konjunktursvängningar.

Det finns även redovisningsmässiga motiv att studera nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar med bestämbar nyttjandeperiod som redovisas enligt IFRS. De flesta senare empiriska studier av nedskrivningar fokuserar på nedskrivning av goodwill. Det gäller studier av nedskrivningsprövning enligt IFRS (se exempelvis AbuGhazaleh et al., 2011; Petersen och Plenborg, 2010; Carlin och Finch, 2010) och studier enligt US GAAP (se exempelvis Hayn och Hughes, 2006; Beatty och Weber, 2006; Chen et al., 2008; Bens et al., 2011; Lee, 2011; Ramanna och Watts, 2012). Det finns flera skäl till detta. Området nedskrivning av goodwill är omdebatterat, inte minst mot bakgrund att goodwill inte längre är föremål för systematiska avskrivningar. Det medför att nedskrivningsprövningen av goodwill blir än mer betydelsefull. Det kan vidare vara svårt att uppskatta ett värde för goodwill, varvid företagsledningens bedömningar får stor betydelse. Det är även svårt att fastställa objektiva kriterier för hur en nedskrivningsprövning av goodwill ska gå till. När det gäller fartyg kan marknadsvärden användas som benchmark för att uppskatta ett värde (jämför studien av Hilton och O'Brian, 2009). Jämfört med de flesta andra tillgångsslag är marknaden för andrahandstonnage relativt likvid. Det finns därför motiv att studera fartyg i samband med en nedskrivningsstudie. Även Francis et al. (1996) lyfter fram betydelsen av att kunna uppskatta ett marknadsvärde, eller ekonomiskt värde, för en tillgång som prövas för nedskrivning. De menar att företagsledningens incitament generellt minskar på grund av detta, exempelvis i jämförelse med när goodwill ska prövas för nedskrivning.

Det finns fler skillnader mellan tillgångsslagen fartyg och goodwill, som motiverar genomförandet av denna studie. En väsentlig skillnad är att en nedskrivning av goodwill inte får reverseras. En sådan nedskrivning ger en

---

<sup>12</sup> Försiktig redovisning har översatts från engelskans *conservative accounting*.

engångseffekt i resultatet och förblir permanent. I detta avseende skiljer sig nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar med bestämbar nyttjandeperiod, som redovisas enligt IFRS. En nedskrivning av dessa tillgångar belastar resultatet, men medför samtidigt att framtida avskrivningar blir motsvarande lägre. Vidare krävs att nedskrivningen ska reverseras i senare perioder, om motiv för nedskrivningen inte längre kvarstår. En nedskrivning av en materiell tillgång med bestämbar nyttjandeperiod förblir därför inte permanent, utan skapar ett handlingsutrymme att flytta kostnader mellan åren. Kort sagt kan en nedskrivning skapa förutsättningar att förbättra företagets lönsamhet i framtida perioder. Det kan därför antas att företagsledningens incitament är annorlunda, jämfört med nedskrivning av goodwill. En företagsledning kan till exempel inta en försiktigare hållning till nedskrivning av goodwill som förblir permanent. Detta framgår av en studie av Hayn och Huges (2006) som visar att det sker en fördröjning av goodwillnedskrivningar. Enligt studien dröjde det i genomsnitt mellan tre till fyra år från det att goodwillens ekonomiska värde hade minskat, till dess att en faktisk nedskrivning sker. Det är dock inte ovanligt att det ekonomiska värdet återhämtat sig under denna period, vilket kan medföra att en nedskrivning inte längre är nödvändigt. Resultatet blir att goodwillen aldrig skrivs ned, utan behåller sitt ursprungliga värde. Det bör poängteras att möjligheten att reversera en nedskrivning enbart gäller IFRS, vilket ytterligare motiverar en studie av noterade europeiska företag. Enligt US GAAP är det aldrig tillåtet att reversera en nedskrivning oavsett tillgångsslag (se avsnitt 4.2.2). En nedskrivning kommer därför alltid reducera tillgångens värde och det egna kapitalet, oavsett framtida ekonomisk utveckling (Duh et al., 2009). Sammantaget finns flera motiv att genomföra en empirisk studie av nedskrivningar avseende materiella anläggningstillgångar som redovisas enligt IFRS.

### **1.4.2 Studier av upplysningar**

I denna avhandling studeras även upplysningar, ett aktuellt område som både IASB och FASB har på sin agenda för översyn (se avsnitt 2.4). Företag som tillämpar IFRS har en omfattande upplysningsplikt. Implementeringen av IFRS har dock i praktiken lett till ett överflöd av upplysningar, som många gånger är standardiserade och saknar relevans. Problemet har uppmärksamats av både praktiker och normgivare (Barker et al., 2013). När IASB bad om feedback för sitt fortsatta arbete var upplysningar ett område som intressenter förde fram som problematiskt (IASB, 2012). Intressenter kritise-



rar det faktum att upplysningar inte är relevanta för investerare och att det medför en onödig arbetsbörda för upprättare att tillgodose samtliga upplysningskrav. För mycket detaljer kan vidare medföra att väsentlig information döljs bakom mindre väsentlig information och att väsentlig information blir svårare att förstå. Samtidigt har analytiker och investerare ett behov av detaljinformation (se avsnitt 1.2.3). Det finns således motiv att studera informationsinnehållet i upplysningar för att ge ett bidrag till den pågående debatten.

Det finns studier som undersöker efterlevnaden av obligatoriska upplysningar enligt IFRS (se exempelvis Glaum et al., 2012; Verriest et al., 2013). Studierna är kvantitativa och har sin utgångspunkt i den information som lämnas i årsredovisningarna. Fokus är i vilken omfattning upplysningskrav efterlevs och kan förklaras av olika faktorer. Resultaten är intressanta, men säger ingenting om den ekonomiska situationen hos företagen. Bristande upplysningar kan till exempel vara en konsekvens av att poster bedömts som oväsentliga. Ansatsen med denna studie är att utvärdera upplysningar på företagsnivå, hur väl informationen i upplysningar stämmer med underliggande antaganden och att det inte saknas relevant information. Detta kan inte fångas i en kvantitativ studie, utan möjliggörs enbart med en studie på företagsnivå.

### 1.4.3 Studier av IFRS

Införandet av IFRS är en unik situation som har föranlett många studier utifrån olika perspektiv. De flesta studier är kvantitativa och fokuserar på användarnas behov, snarare än på hur företag upprättar redovisning (se avsnitt 2.2.4). Studier har till exempel sett till aktiemarknaden för att bedöma vilka fördelar som kan ha uppstått (för en litteraturgenomgång se Brown, 2011; Pope och McLeay, 2011). Kvaal och Nobes (2010; 2012) studerar om det kvarstår internationella skillnader i företags redovisning efter införandet av IFRS. Rehnberg (2012) studerar svenska noterade företags redovisning av immateriella tillgångar vid företagsförvärv i enlighet med IFRS 3 *Rörelseförvärv*. Det finns även studier som i likhet med denna avhandling utvärderar IFRS på företagsnivå. Ericsson (2010) studerar säkringsredovisning enligt IAS 39 i svenska noterade icke-finansiella företag. Lorentzon (2011) studerar tillgångar som redovisas till verkligt värde för svenska noterade företag inom skogs- och fastighetsbranschen. Hjelström och Schuster (2011) studerar svenska noterade företag med fokus på upplevda möjligheter och problem i samband med övergången till IFRS. Lundqvist (2014) studerar hur Volvo

tillämpar standarder för intäkter och avsättningar. Ericsson (2010) och Lorentzon (2011) visar betydelsen av bedömningar då redovisning upprättas för komplexa områden. Lundqvist (2014) visar att förståelse är en viktig aspekt när standarder ska implementeras och tillämpas.

När man ska studera tillämpning av IFRS finns det motiv att genomföra en internationell studie (se Schipper, 2005; Kvaal och Nobes 2010; 2012; Fifield et al., 2011). Orsaken är att tillämpningen kan påverkas av nationella skillnader i redovisningssystem som fanns före införandet av IFRS. Vidare kan nationella institutionella skillnader kvarstå, som utgör hinder för en harmonisering av redovisning (se Wysocki, 2011). Tidigare studier visar bland annat att styrkan på övervakning i ett land har betydelse för upprättande av redovisning (se Schipper, 2005; Ball, 2006; Barth et al., 2008; Daske et al. 2008; Jeanjean och Stolowy, 2008; Li, 2010).

I denna avhandling studeras företag som kommer från olika länder, men tillhör en global bransch. Rederierna är verksamma i en internationell miljö och har tillgångar som kan flyttas mellan företag i olika länder. Det finns därför ett antagande om minskade nationella skillnader i tillämpningen, jämfört med branscher som inte är globala. Vidare, genom att studera företag från en och samma bransch isoleras kontextspecifika redovisningsval (Smith et al., 2001).

### **1.4.4 Studier av sjöfartsbranschen**

Sjöfartsbranschen har studerats ur flera perspektiv. Inom ramen för Lighthouse, ett forskningssamarbete mellan Handelshögskolan vid Göteborgs universitet och Chalmers tekniska högskola, innefattas studier av både den svenska och den europeiska sjöfartsbranschen. Lennefors (2009) studerar utvecklingen i Stockholms tankrederier under 1980- och 90-talet, Pettersson (2011) studerar redovisning av fartyg i europeiska rederier, Hagberg (2013) studerar samband mellan lönsamhet och finansiell flexibilitet i svenska rederier mellan åren 1997 och 2006 och Sjöberger (2014) studerar tanksjöfartsföretags affärsstrategier. Denna avhandling placerar sig nära Pettersson (2011) och kan ses som en utveckling av den studien. I likhet med Pettersson (2011) och Hagberg (2013) delas sjöfartsbranschen upp i segment, vilket möjliggör jämförelser segmenten emellan, vilket även bidrar med ytterligare kunskap kring branschens karaktärsdrag.

## 1.5 Studiens syften, forskningsfrågor och avgränsningar

Mot denna bakgrund finner jag det intressant att utvärdera tillämpningen av IAS 36 med avseende på fartyg för noterade rederier i Europa. Studien har två syften som båda är empiriskt baserade.

1. Att identifiera faktorer som i praktiken har betydelse för genomförandet av nedskrivningsprövningar och förekomsten av nedskrivningar.
2. Att studera upplysningarnas informationsinnehåll.

Det första syftet avser att öka förståelsen för vilka faktorer som har betydelse för redovisning i praktiken. Fokus är hur upprättare av redovisning resonerar och argumenterar för sina redovisningsval. Studien inriktar sig på att studera upprättares *black box*. Hjelström och Schuster (2011) menar att avgörande för förståelsen av redovisning i praktiken är att förstå vad som ligger bakom redovisningsval. Det är denna förståelse, vad som ligger bakom rederiernas redovisningsval, som är den primära orsaken till syftet. Nedskrivningsprövningen är beroende av bedömningar. Trots att fartyg har ett möjligt värde att förhålla sig till, kan företag redovisa på olika sätt. Genom att studera nedskrivningsprövningar på företagsnivå kan den komplexitet beaktas som finns då fartygen värderas. Förekommande skillnader i händelser och omständigheter kan identifieras och utvärderas på vilka sätt de har betydelse för om en nedskrivning redovisas.

Det andra syftet avser att studera vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har. En nedskrivningsprövning ska garantera att det inte finns några dolda nedskrivningsbehov för tillgångar i balansräkningen. För att användare av redovisningen ska ha möjlighet att bilda sig en uppfattning om tillförlitligheten och jämförbarheten i nedskrivningsprövningarna måste upplysningar lämnas (se avsnitt 1.2.3). Det är viktigt att informationen i upplysningarna är korrekt och att det inte saknas relevant information. Företag som tillämpar IFRS har en omfattande upplysningsplikt. Upplysningskrav i samband med nedskrivning av materiella anläggningstillgångar inträder dock i huvudsak när en nedskrivning redovisas eller reverseras (IAS 36:126). Redovisas ingen nedskrivning uppmuntras företag att lämna frivilliga upplysningar om det anses vara väsentligt (IAS 36:130-132). Saknas upplysningarna uppstår frågan om informationen är oväsentlig eller om företaget ignorerar upplysningskravet. Genom att studera nedskrivningsprövningar på företagsnivå erhålles kunskap om de antaganden och omständigheter som ligger till grund

för nedskrivningsprövningarna, vilket möjliggör en utvärdering av upplysningars informationsinnehåll.

För att uppnå det första syftet formuleras följande forskningsfråga:

1. Vilka faktorer kan ligga bakom att fartygen skrivs ned respektive inte skrivs ned?

För att uppnå det andra syftet formuleras följande forskningsfråga:

2. Hur ser överensstämmelsen ut mellan upplysningar och det upplysningarna ska spegla?

Undersökningen är begränsad till noterade rederier inom Europa (EES<sup>13</sup>) som tillämpar IFRS och som tillhör de länder som i avsnitt 3.2 betecknas som sjöfartsnationer.

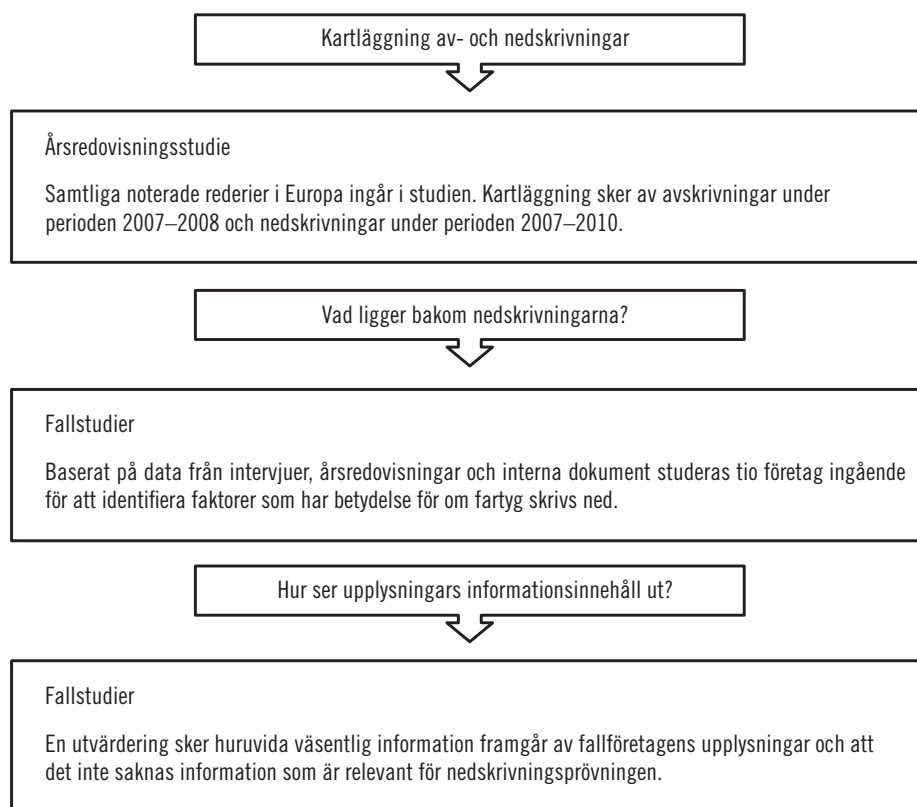
## 1.6 Forskningsmetod

I denna avhandling genomförs två empiriska studier. En årsredovisningsstudie av samtliga noterade rederier i Europa samt fallstudier där ett urval av rederier studeras på företagsnivå. De båda studierna ger olika slags data som kompletterar varandra. Årsredovisningsstudien syftar till att ge en övergripande bild av de noterade rederiernas av- och nedskrivningar av fartyg. Inledningsvis utgör årsredovisningsstudien grunden till att välja ut företag till fallstudierna. Senare används årsredovisningsstudien för att jämföra resultaten från fallstudierna.

I fallstudierna studeras tio rederier på företagsnivå. Det är fallstudierna som ligger till grund för att besvara forskningsfrågorna. Det finns ingen färdig analysmetod, istället genereras kvalitativa kategorier utifrån det insamlade materialet. Tidigare litteratur används för att identifiera faktorer som kan ha betydelse för hur redovisningen upprättas och för att tolka och analysera resultaten. Forskningsmetoderna sammanfattas i figur 1.3.

---

<sup>13</sup> Länder som ingår i europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES) är de 27 EU-länderna samt Island, Liechtenstein och Norge. Att utgå från EES snarare än EU innebär att även Norge omfattas i studien. Kroatien omfattas inte då de blev EU-land efter genomförandet av den empiriska studien.



**Figur 1.3 Forskningsmetod**

## 1.7 Avhandlingens disposition

Avhandlingen består av tio kapitel som fördelas på fem delar enligt följande.

**Del I Om studien** – Den första delen omfattar tre kapitel som handlar om studien. Efter detta inledande kapitel (kapitel 1) följer en referensram (kapitel 2). Här ges en överblick av tidigare litteratur som är relevant för studien och som utgör en grund till studiens syften. Ett metodkapitel beskriver vilka val som har gjorts och hur dessa påverkat studien och dess resultat (kapitel 3).

**Del II Beskrivning** – I denna del beskrivs den kontext som noterade rederier i Europa måste förhålla sig till när fartygen prövas för nedskrivning, närmare bestämt reglering och marknader (kapitel 4). Vidare beskrivs de noterade rederierna i Europa, vilket är den grupp av företag fallföretagen tillhör (kapitel 5).

**Del III Empiri** – I denna del presenteras den empiri som har samlats in. Det är en årsredovisningsstudie som ger en översikt hur noterade rederier i Europa redovisar av- och nedskrivningar (kapitel 6) samt fallstudier som visar hur tio rederier genomför nedskrivningsprövningar, redovisar nedskrivningar och lämnar upplysningar om nedskrivningar (kapitel 7).

**Del IV Analys** – I denna del analyseras resultaten från insamlad empiri och tidigare litteratur. I kapitel 8 analyseras faktorer som har betydelse för nedskrivningar och i kapitel 9 analyseras vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har.

**Del V Slutsats och fortsatt forskning** – Denna avslutande del består av ett kapitel (kapitel 10). Här presenteras de slutsatser som kan dras av studien. Inledningsvis presenteras empiriska resultat som besvarar forskningsfrågorna. Därefter följer en diskussion om redovisning i praktiken med ett principbaserat regelverk samt studiens bidrag och förslag till fortsatt forskning.

## 2 Referensram

I detta kapitel ges en överblick av tidigare litteratur som är relevant för denna avhandling. Litteraturen används senare för att identifiera faktorer som kan ha betydelse för hur redovisning upprättas och för att tolka och analysera resultaten, se kapitel 8 och kapitel 9. Kapitlet inleds med ett avsnitt som diskuterar avhandlingens teoretiska utgångspunkter (avsnitt 2.1). Därefter följer ett avsnitt om harmonisering av redovisning (avsnitt 2.2). I studien fokuseras på företag som tillhör en global bransch, är verksamma i en internationell miljö och har tillgångar som kan flyttas mellan företag i olika länder. Förekommer skillnader i rederiernas redovisning kan dessa möjligen hänföras till nationella skillnader, vilket motiverar ett avsnitt om harmonisering i referensramen. Vidare omfattas tidigare litteratur avseende företags redovisningsval, vilket utgör en grund till det första syftet, att identifiera faktorer som i praktiken har betydelse för genomförandet av nedskrivningsprövningar och nedskrivning av fartyg (avsnitt 2.3), samt upplysningar, vilket utgör en grund till det andra syftet, att studera informationsinnehållet i upplysningarna (avsnitt 2.4). Kapitlet avslutas med en reflektion på referensramen (avsnitt 2.5).

### 2.1 Teoretiska utgångspunkter

Inom redovisningsforskningen finns flera möjliga teoretiska utgångspunkter, vilket till stor del beror på att olika forskare har olika perspektiv på vilken roll en redovisningsteori spelar (Deegan och Unerman, 2011). Denna avhandling har en utgångspunkt som baseras på ekonomisk teori, vilket får betydelse för den litteratur som valts till referensramen. Enligt ekonomisk teori skapas finansiell redovisning av ekonomiska krafter för att tillhandahålla information om ett företags finansiella prestation (för en litteraturgenomgång, se Kothari et al., 2010). För att en kapitalmarknad ska fungera måste kapital flöda dit det gör mest nytta. Här spelar redovisningsinformation en central roll. Under-

förstått innebär syftet med redovisningsreglering att möjliggöra en effektiv allokering av kapital i ekonomin (Kothari et al., 2010).

Ser man den finansiella redovisningen som ett instrument att ge information till kapitalmarknaden, bygger det på ett antagande att redovisningen kan avbilda ett ekonomiskt tillstånd. Detta är en syn som inte ska tas för given och som har ifrågasatts av tidigare forskare<sup>1</sup>. Utgångspunkten i denna avhandling är dock att ekonomiska tillstånd kan avbildas. Nedskrivningar studeras för ett tillgångsslag med ett möjligt marknadsvärde. Härigenom möjliggörs att fartygens värde kan utvärderas, vilket ger företagsledningen ett värde att förhålla sig till i samband med nedskrivningsprövningar. I enlighet med tidigare litteratur finns ett antagande att företagsledningens incitament minskar på grund av detta (se Francis et al., 1996).

Det finns även möjlighet att använda olika metoder inom redovisningsforskningen (för en litteraturgenomgång, se Deegan och Unerman, 2011). De flesta studier som berörs i referensramen är kvantitativa, vilket är vanligt för studier med ekonomisk teori som utgångspunkt. I denna avhandling är ansatsen istället kvalitativ och nedskrivningar studeras på företagsnivå. Därmed kompletteras den kvantitativa forskning som finns på området och förslag till fortsatta studier kan lämnas.

## 2.2 Harmonisering

Detta avsnitt består av flera delar. Först en introduktion till området (avsnitt 2.2.1), vilka nationella skillnader som fanns i redovisningssystem före införandet av IFRS samt vilken betydelse det kan ha för nedskrivningar (avsnitt 2.2.2). Därefter berörs studier som utvärderar om harmonisering av redovisningsregler leder till harmonisering av redovisning i praktiken (avsnitt 2.2.3) samt en genomgång av empiriska studier av IFRS (avsnitt 2.2.4).

---

<sup>1</sup> Exempelvis Tinker (1991) anser att det är omöjligt att vara neutral i finansiell redovisning. Han anser att finansiell rapportering "skapar" en verklighet, det vill säga att en ekonomisk realitet skapas genom att en ekonomisk realitet rapporteras. Redovisningen kan därför, enligt Tinker, aldrig vara en spegelbild av verkligheten eftersom den är socialt konstruerad.



### 2.2.1 Allmänt om harmonisering

Under flera decennier har lagstiftare och normgivare arbetat för att reducera skillnader i redovisningsmetoder för samma typ av transaktioner och poster (Aisbitt, 2001; Rahman et al., 2002). Initiativ till harmonisering av reglering har skett på flera nivåer; internationellt, regionalt och nationellt. Bakgrunden är en tro på att harmonisering av redovisningsreglering kommer att leda till harmonisering av redovisning i praktiken (Rahman et al., 2002). Till viss del har harmonisering varit ett svar på upplevda behov från investerare på kapitalmarknader för att underlätta jämförelser av företags finansiella rapporter, både inom ett och samma land och mellan olika länder (Aisbitt, 2001). Är redovisningen jämförbar förväntas investerares kostnader att minska när de jämför företag med varandra (Ball, 2006; Jeanjean och Stolowy, 2008). Jämförbarhet anses därför vara en önskvärd egenskap hos redovisningen. Om liknande transaktioner redovisas på samma sätt, dels i olika företag, dels över tid i samma företag, blir det möjligt att bedöma redovisningen och urskilja underliggande ekonomiska händelser (Schipper, 2003). Härigenom reduceras riskbedömningen och möjliggör uppföljning av företagsledningen. Från företagets sida kan de fördelar som investerare åtnjuter leda till sjunkande kapitalkostnader och ökad marknadslikviditet (Daske et al., 2008; Kothari et al., 2010; Glaum et al., 2012).

Om man kan konstatera att jämförbarhet är en önskvärd egenskap hos redovisningen, är det intressant att reflektera över hur jämförbarhet ska uppnås. Förenklat uttryckt innebär jämförbarhet att "like things should look alike, and unlike things should look different" (Zeff, 2007:294). Enligt Zeff finns två uppfattningar om hur jämförbarhet ska uppnås i redovisningen. En uppfattning är att företag ska redovisa på ett standardiserat sätt och tillämpa likadana regler utan alternativ. En annan uppfattning är att regler måste innehålla möjliga alternativ för att skillnader i ekonomiska omständigheter ska kunna beaktas. Ett problem med strikta regler kan vara att även om reglerna följs behöver resultatet i redovisningen inte spegla den underliggande ekonomiska händelsen. En sådan redovisning kan verka jämförbar på ytan, men i själva verket avse olika ekonomiska händelser som man tvingat att redovisa efter samma format (Schipper, 2003). En principbaserad redovisning ger däremot utrymme att låta företagsledningens kunskap om den egna verksamheten avspeglas i redovisningen. Underförstått antas att företagsledningen har specifik kunskap om företagets ekonomiska situation. Ett problem med prin-

principbaserad redovisning är dock risken för inkonsekvent tillämpning, vilket kan motverka att jämförbarhet uppnås i redovisningen. Vidare ökar risken för manipulation. Som normgivare är det därför en avvägning att införa regelbaserade eller principbaserade standarder (Kothari et al., 2010). US GAAP uppfattas som regelbaserade och IFRS som principbaserade (Schipper, 2003).

### **2.2.2 Nationella skillnader**

En faktor som försvårar harmonisering av redovisning internationellt är att länder har haft olika redovisningssystem. I litteraturen diskuteras olika faktorer som kan förklara skillnader i redovisningspraxis. Dessa är bland annat kopplade till skillnader i finansieringssystem, legala och politiska system, skattesystem, styrkan av redovisningsprofession, kultur, historiska händelser och incitament (se bland annat Ball et al., 2000; Ball, 2006; Nobes, 2006; Soderstrom och Sun, 2007; Nobes och Parker, 2010; Leuz, 2010; Wysocki, 2011).

Om man fokuserar på skillnader i finansieringssystem har Nobes (1998) klassificerat dessa. Han utgår från stark eller svag kapitalmarknad och graden av aktieägarorientering i olika länder. Grundtesen är att finansieringssystem i ett land är den avgörande faktorn för hur redovisningssystemet har utvecklats. Olika finansiärer har olika behov av redovisningsinformation, vilket påverkat redovisningens utformning. Länder som Tyskland, Frankrike och övriga kontinentala Europa har kännetecknats av lånefinansiering och få större ägare. Länder som Storbritannien, USA och Australien har istället kännetecknats av en stark aktiemarknadsorientering med många mindre ägare. Det finns betydande skillnader i ägarstrukturer mellan EU-länder (för en litteraturgenomgång se Schipper, 2005). Ett land med en stark aktiemarknadsorientering tenderar att föra med sig en högre kvalitet i redovisningen. Definitionen av kvalitet är inte helt given, i detta sammanhang används en definition av Ball (2006) som syftar på redovisningens användbarhet på den internationella kapitalmarknaden. Kvalitet<sup>2</sup> innebär att förse en mängd olika användare, inklusive investerare, med användbar information som kan användas som underlag för beslut. Enligt Ball krävs det i detta sammanhang en exakt skild-

---

<sup>2</sup> Soderstrom och Sun (2007) har gått igenom tidigare forskning där kvalitet i redovisningen har undersökts. De kom fram till att en gemensam nämnare för dessa studier är att mätning av kvalitet innebär någon slags jämförelse med priser eller avkastning på aktier, vilket kan kopplas till användbarheten på den internationella kapitalmarknaden. En hög korrelation mellan redovisning och avkastning på marknaden anses ge redovisningen hög kvalitet.

ring av ett ekonomiskt tillstånd, liten möjlighet för ledningen att manipulera redovisningen, en aktuell redovisning samt att dåliga nyheter påverkar de finansiella rapporterna snabbare än goda nyheter. Oftast hänvisas detta som asymmetrisk aktualitet, vilket förekommer i samband med nedskrivningar av olika tillgångsslag (Ryan, 2006).

Med många små aktieägare, utan annan insyn i företaget än den finansiella redovisningen, tenderar kvaliteten på redovisningen att öka. Ett sådant redovisningssystem brukar kännetecknas av vissa egenskaper, till exempel att det inte finns någon koppling mellan redovisning och beskattning och att det finns större krav på upplysningar. Som motsats, i länder som kännetecknas av lånefinansiering och få större ägare, tenderar redovisningen att utvecklas till att hålla en sämre kvalitet. Aktieägarna kan få den information de behöver för beslut genom andra källor än finansiell redovisning. Utvecklingen av redovisningen drivs därför istället av krav från andra intressenter, som långgivare och skattemyndigheten (Ball et al., 2000; 2003; Sellhorn et al., 2006).

Olika behov har således påverkat redovisningens utformning i olika länder. Om syftet med den finansiella redovisningen har varit att informera ägare, tenderar redovisningen att hålla en högre kvalitet, än om syftet har varit att skydda banken från förluster eller vara skattedriven. Eftersom länder har olika finansieringssystem, och därmed även olika syften med redovisningen, har det uppstått skillnader mellan de olika traditionerna. För att knyta an till legala system, som också används för att beskriva skillnader i redovisningssystem, har länder som kännetecknats av lånefinansiering och få större ägare kännetecknats av *roman law (code-law)* och länder med en stark aktiemarknadsorientering med många mindre ägare har kännetecknats av *common-law* (La Porta et al., 1997). Enligt Nobes och Parker (2010) följer i huvudsak kontinentala länder rättstraditionen med *code-law* och Anglo-Amerikanska länder rättstraditionen med *common-law* (för ytterligare beskrivning, se Nobes och Parker, 2010). Företag i *common-law* länder tenderar att ha en hög kvalitet på redovisningen. En hög kvalitet i redovisningen innebär som tidigare nämnts att dåliga nyheter påverkar de finansiella rapporterna snabbare än goda nyheter. Förhållandet bekräftas av tidigare studier som visar att företag i *common-law* länder har en större benägenhet att redovisa förluster tidigare, jämfört med företag i kontinentala Europa och Asien (Ball et al., 2000, 2003).

Baserat på bland annat utgångspunkter från La Porta et al. (1997) genomför Leuz (2010) en omfattande genomgång av länders institutionella skillnader som kan ha betydelse för redovisningen i praktiken. Berörda institutionella skillnader är bland annat legalt ursprung, kulturell region och om kapitalmarknaden är utvecklad. Trots att det föreligger skillnader i reglering mellan länderna menar Leuz, att det även finns slående likheter och tydliga mönster mellan länders institutionella egenskaper. Baserat på likheterna delar Leuz in länder i tre olika kluster, se tabell 2.1.

**Tabell 2.1 Institutionella landkluster**

	<b>Kluster 1</b>	<b>Kluster 2</b>	<b>Kluster 3</b>
Institutionella egenskaper	Stora och utvecklade kapitalmarknader	Mindre utvecklade kapitalmarknader	Mindre utvecklade kapitalmarknader
	Spritt ägande	Koncentrerat ägande	Koncentrerat ägande
	Starkt investerarskydd	Svagt investerarskydd	Svagt investerarskydd
	Stark övervakning	Stark övervakning	Svag övervakning

*Källa:* Amiraslani et al. (2013) som bygger på Leuz et al. (2003) och Leuz (2010).

Länder som tillhör det första klustret anses ha institutionella egenskaper som för med sig en högre kvalitet i redovisningen och länder som tillhör det tredje klustret anses ha institutionella egenskaper som för med sig en lägre kvalitet. Enligt Leuz innehåller det första klustret Anglo-Amerikanska länder och det andra klustret länder från kontinentala Europa och Skandinavien. Det tredje klustret innehåller länder som varken kvalificerar sig för det första eller andra klustret, främst beroende på att redovisningen i praktiken inte är transparent. Leuz menar att klustren sannolikt kommer att kvarstå, trots harmonisering av redovisningsstandarder. Så länge det förekommer skillnader i övervakning<sup>3</sup> mellan länder menar Leuz att konvergens av redovisningspraktik inte är troligt. Flera forskare betonar betydelsen av övervakning för att uppnå harmonisering av redovisning (se avsnitt 2.2.4). Om det i redovisningen har betydelse från vilket land ett företag kommer ifrån harmoniseras inte redovisningen i praktiken. Följande avsnitt går igenom litteratur som behandlar harmonisering och de utmaningar som är förenat med att uppnå harmonisering av redovisning i praktiken.

<sup>3</sup> Med övervakning omfattas flera inslag som yrkesverksamma revisorer, legalt skydd och reglering (Ball, 2006).

### 2.2.3 Harmonisering av regler vs. Harmonisering i praktiken

Harmonisering av redovisning kan ske på olika nivåer: harmonisering av redovisningsregler, så kallad formell harmonisering, och harmonisering av redovisning i praktiken, så kallad materiell harmonisering (van der Tas, 1988). I litteraturen används även begreppen *de jure* för formell harmonisering och *de facto* för materiell harmonisering. Man skulle kunna tro att formell harmonisering leder till materiell harmonisering, men det är inte nödvändigtvis fallet (Canibano och Mora, 2000).

Frågan om harmonisering av redovisningsregler leder till harmonisering av redovisning i praktiken har intresserat forskare under en lång period (för en litteraturgenomgång av tidiga studier se Canibano och Mora, 2000; Aisbitt, 2001). Som tidigare nämnts ifrågasätter Aisbitt (2001) samt Jaafar och McLeay (2007) om harmonisering av redovisning någonsin kan uppnås enbart genom reglering. Jaafar och McLaey (2007) ser brister med tidigare studier som utvärderar harmonisering genom konvergens till en enda redovisningsmetod, att maximal harmonisering uppnås när alla företag i alla länder väljer exakt samma redovisningsmetod (som ett av flera exempel nämns Canibano och Mora, 2000). Istället menar Jaafar och McLaey att skillnader i redovisning är en naturlig effekt av olika omständigheter och hävdar att det behövs olika redovisningsmetoder för att skillnader ska kunna speglas i redovisningen. Som en följd av detta argumenterar de för att jämförbarhet i redovisningen innebär att företag använder en passande metod utifrån de omständigheter där de verkar och att detta måste beaktas i harmoniseringen.

För att utvärdera graden av harmonisering inom EU under 1990-talet, det vill säga före införandet av IASB:s redovisningsstandarder, genomför Jaafar och McLeay (2007) en empirisk studie av noterade företag i Europa avseende deras val av redovisningsprinciper för varulager, avskrivningar av materiella anläggningstillgångar samt hantering av goodwill. Områdena valdes för att de enligt tidigare litteratur anses vara kontroversiella vad gäller jämförbarhet, med stora och systematiska effekter på tillgångars värde och resultat. Områdena omfattas vidare av flera alternativa redovisningsprinciper, samt att det finns betydande bevis i litteraturen att de påverkas av företags-specifika egenskaper. Syftet med studien är att undersöka i vilken omfattning företags-specifika egenskaper som bransch, företags storlek och dess internationella marknadsexponering, det vill säga om företaget är noterat på någon marknadsplats förutom det egna landet, har betydelse för val av princip, vid sidan

av företagets hemvist (land). Resultaten visar att landtillhörighet och bransch har betydelse för val av redovisningsprincip. Skillnader mellan länderna är dock betydligt större än skillnader mellan branscher, vilket talar emot att redovisningen är harmoniserad.

Även Rahman et al. (2002) ger belägg för att företagsspecifika egenskaper måste beaktas då effekterna av harmonisering ska utvärderas. I sin studie jämför Rahman et al. redovisningsstandarder och redovisning i praktiken mellan två länder, Australien och Nya Zeeland, som vid tiden för studien bedriver ett program för harmonisering. Författarna finner ett visst samband mellan nivåerna av harmonisering av regelverk och harmonisering i praktiken. I det avseendet har harmonisering av redovisningsstandarder betydelse för harmonisering av redovisning i praktiken. Resultaten visar även att företagsspecifika egenskaper, som branschtillhörighet och decentralisering, påverkar redovisningen i praktiken. Rahman et al. argumenterar därför att försök att harmonisera redovisning i praktiken genom enhetliga redovisningsstandarder, utan att vidta åtgärder för företagsspecifika egenskaper, sannolikt kommer att misslyckas (se avsnitt 2.3.1).

Bradshaw och Miller (2008) studerar harmonisering av redovisning för icke-amerikanska företag som tillämpar US GAAP. Resultatet visar att en harmonisering av redovisningsstandarder inte fullt ut resulterat i en internationell harmoniserad redovisningspraktik. Resultatet bekräftar farhågor, att nationella skillnader kan kvarstå i redovisningen, även efter införandet av gemensamma redovisningsstandarder. Intressant är dock att även om det föreligger skillnader mellan hur icke-amerikanska företag tillämpar US GAAP, jämfört med amerikanska företag, tyder resultatet på att harmonisering av redovisningsstandarder kan resultera i mer jämförbar redovisning vad gäller redovisningsmetoder och redovisade belopp. Författarna påpekar dock att en effektivare övervakning är viktigt för att nå detta resultat. I sammanhanget kan nämnas att övervakningssystemet av noterade företags redovisning i USA är betydligt starkare än övervakningen av redovisning i vissa europeiska länder (se avsnitt 2.3.4).

### **Harmonisering av redovisning enligt IFRS**

En inriktning av litteraturen har undersökt motiv och möjligheter för internationella skillnader i redovisningen före övergången till IFRS. Många forsk-

are ifrågasatte om skillnader skulle försvinna efter införandet av IFRS, då motiv och möjligheter kvarstår (se bland annat Ball, 2006; Nobes, 2006; Sellhorn et al., 2006; Soderstrom och Sun, 2007; Zeff, 2007). Huruvida IFRS leder till harmonisering i praktiken är beroende av hur företag tillämpar standarderna och att tillämpning sker på ett enhetligt sätt. Enligt Wysocki (2011) är det inte troligt med en enhetlig tillämpning av IFRS på en global nivå, så länge nationella institutionella faktorer har inflytande på redovisningen. Tidigare forskning visar att nationella institutionella faktorer som lagar, styrningsfunktioner, revision och styrkan på övervakning är avgörande för redovisningens kvalitet (Ball et al., 2000; 2003; Leuz et al., 2003). Om skillnader är för stora mellan länder kommer inte IFRS att tillämpas enhetligt på global nivå (Wysocki, 2011).

Även Ball (2006) pekar på svårigheter att uppnå en enhetlig tillämpning av redovisningsstandarder i praktiken och hävdar att det är till synes enkelt att uppnå enhetliga redovisningsstandarder, i jämförelse med att uppnå enhetlig tillämpning i praktiken. Bakgrunden är att redovisning formas av politiska och ekonomiska krafter. Så länge dessa till största delen är lokala, ifrågasätter Ball hur mycket harmonisering det kommer bli i praktiken. För att uppnå enhetlig redovisning i praktiken skulle det krävas radikala förändringar av politiska och ekonomiska krafter:

The fundamental reason for being skeptical about uniformity of implementation in practice is that the incentives of preparers (managers) and enforcers (auditors, courts, regulators, boards, block shareholders, politicians, analysts, rating agencies, the press) remain primarily local (Ball, 2006:15).

Med följande exempel anger Kvaal och Nobes (2010) varför skillnader i legala system, skattesystem och finansieringssystem även fortsättningsvis kan påverka hur IFRS faktiskt tillämpas:

As examples of the three influences in turn: monitoring and enforcement of IFRS still depends on national regulatory institutions; tax motivations can still affect practice in unconsolidated statements, and some of this might flow through to consolidated statements; and companies in equity-finance countries might be the more interested in voluntary disclosures (Kvaal och Nobes, 2010:174).

Ytterligare problem som utgör hinder för enhetlig tillämpning är tolkningar, språk och terminologi inom regelverket (Nobes, 2006; Zeff, 2007). Inom redovisningen kan koncept skilja sig mellan länder, när översättning sker till

ett annat språk kan förståelsen av koncepten försvinna. Det kan vara så att vissa koncept helt enkelt inte går att översätta till ett annat redovisningsspråk (Zeff, 2007; Dahlgren och Nilsson, 2012).

Enligt Kvaal och Nobes (2010) är det oundvikligt med en viss variation av redovisning i praktiken, så länge redovisningsstandarder tillåter alternativa redovisningsmetoder och bygger på bedömningar som IFRS gör. Däremot är förekomsten av systematiska skillnader i praktiken, som kan relateras till nationella gränser, i uppenbar konflikt med målet om en global harmonisering av redovisning. För att undersöka om det kvarstår internationella skillnader i företags redovisning efter införandet av IFRS, studerar Kvaal och Nobes redovisningen för 232 större företag från fem länder; Tyskland, Storbritannien, Australien, Frankrike och Spanien. Länderna valdes för att de har störst aktie- marknad utav de länder där IFRS är obligatoriskt för noterade företag. Tyskland och Storbritannien är vidare exempel på länder som haft olika redovisningssystem och Australien är exempel på ett land som inte är medlem i EU. Data till studien hämtas manuellt från årsredovisningar för det första året IFRS var obligatoriskt för företagen (2005/2006). Studien omfattar 16 olika redovisningsområden, nio som kan relateras till presentation och sju som kan relateras till värdering. Områdena valdes mot bakgrund att Nobes (2006) tidigare identifierat risker för potentiella internationella skillnader avseende dessa. Resultaten visar att europeiska företag har en tendens att fortsätta med den redovisningspraktik som gällde, eller var allmän praxis, enligt tidigare lokala redovisningsprinciper före införandet av IFRS. En uppföljande studie tre år senare (2008/2009) visar att de flesta företag som ändrat redovisningsprinciper efter implementeringen är hemmahörande i Frankrike och Spanien. Endast få företag hemmahörande i Storbritannien och Australien har genomfört några förändringar (Kvaal och Nobes, 2012). Författarna förklarar fenomenet enligt följande. Vid implementeringen befann sig företag från Frankrike och Spanien längre bort från den kultur och de krav som IASB har på redovisning, sannolikt var företagen inte medvetna om de möjligheter till förändring som IFRS medförde. Efter ett antal år har företagen ökat sina kunskaper och tagit efter redovisningspraktik från större noterade företag, till exempel från Storbritannien, varvid redovisningsprinciper förändrats efter hand.

Samtliga redovisningsområden som undersöks i Kvaal och Nobes (2010) är observerbara i årsredovisningen. Trots detta menar författarna att skillnader är mer eller mindre svåra att upptäcka. I förlängningen kan det innebära att



användare av de finansiella rapporterna kan vilseledas, om de inte är uppmärksamma. Författarna drar därför slutsatsen att det även förekommer skillnader avseende redovisningsområden som inte kan mätas lika lätt. Ett sådant område är benägenheten att redovisa nedskrivningar (Ball, 2006; Kvaal och Nobes, 2010). Enligt Kvaal och Nobes (2010) finns åtskilliga förtäckta alternativ<sup>4</sup> och uppskattningar inom området nedskrivningar, som till exempel om nedskrivningar ska redovisas, hur framtida kassaflöden ska mätas, vilken diskonteringsränta som ska användas. Enligt författarna är förtäckta alternativ ofta svåra att utläsa av en årsredovisning och det är sannolikt att nationella traditioner, och i synnerhet företags tidigare tillämpning, kommer att kvarstå avseende flera av dessa områden. Som förslag till framtida forskning föreslås studera förtäckta alternativ (Kvaal och Nobes, 2010; Nobes 2013). En förutsättning att studera förtäckta alternativ avseende nedskrivningar är att få tillgång till privat information som inte är observerbara i årsredovisningar. Genomförandet av fallstudier i denna avhandling möjliggör detta.

#### 2.2.4 Empirisk utvärdering av IFRS

När IFRS infördes som ett obligatoriskt regelverk för noterade företag i EU fanns ett antagande om att detta skulle leda till en redovisning med ökad transparens<sup>5</sup> och ökad möjlighet till jämförbarhet. Ökad transparens bygger på antagandet att företagets handlingsfrihet skulle minska i jämförelse med tidigare lokala redovisningsregler och att företagen ska uppmuntras att förbättra kvaliteten på redovisningen. Detta kan till exempel ske genom att minska *earnings management*<sup>6</sup> (Ball, 2006; Jeanjean och Stolowy, 2008). Ökad möjlighet till jämförbarhet bygger på antagandet att IFRS skulle leda till en enhetlig redovisning i praktiken (EFRAG, 2005).

---

<sup>4</sup> Förtäckta alternativ har översatts från engelskans *covert options*. Det innebär områden som inte explicit framgår av en standard, utan baseras på bedömningar vid upprättande av redovisningen, vilket kan skapa utrymme för preferenser. Motsatsen är uppenbara alternativ, *overt options*, vilka är alternativ som framgår av en standard (Nobes, 2013).

<sup>5</sup> Enligt Barth och Schipper (2008) har varken forskare eller normsättare enats om en definition av transparens. De föreslår därför en definition som bygger på att den underliggande ekonomiska situationen i de finansiella rapporterna ska framställas på ett sätt som är begripligt för en användare. För att vara användbar ska informationen innehålla så mycket detaljer att användare kan fatta ekonomiska beslut, men inte så mycket detaljer att det blir svårt att urskilja företagets underliggande ekonomiska situation. Informationen ska till exempel förbättra en investerares förmåga att förutse framtida kassaflöden.

<sup>6</sup> *Earnings management* definieras och förklaras ytterligare i avsnitt 2.3.2.

Mot denna bakgrund är det inte förvånande att införandet av IFRS föranlett många studier, i detta avsnitt berörs några av dem. IFRS innebär en kapitalmarknadsorienterad redovisning och många forskare har sett till aktiemarknaden för att bedöma i vilken omfattning fördelar kan ha uppstått. Det innebär i huvudsak kvantitativa studier utifrån olika perspektiv (för en litteraturgenomgång se Brown, 2011). På frågan om vilka fördelar införandet av IFRS har medfört menar Brown att inget entydigt svar kan lämnas. Han konstaterar dock att det krävs betydligt mer än att enbart införa IFRS för att uppnå fördelar.

Även Pope och McLeay (2011) har gått igenom tidigare studier av införandet av IFRS<sup>7</sup>. De konstaterar att även om resultaten visar en ökad jämförbarhet i vissa specifika fall, tyder resultaten på att övergången till IFRS inte per automatik leder till en förbättrad kvalitet i redovisningen. Författarna menar att det föreligger ett tydligt mönster att redovisningens kvalitet är beroende av sin kontext, vilket är giltigt både före och efter införandet av IFRS. Avgörande för redovisningens kvalitet är de incitament och restriktioner som upprättare av redovisningen ställs inför. Restriktionerna påverkas av både företags-specifika kontrollsystem och den övervakning som finns i landet (se avsnitt 2.3.3). I detta avseende menar Pope och McLeay att IFRS inte är det "universalmedel" som beslutfattarna möjligen hade önskat sig. I själva verket är det möjligt att den flexibilitet som erbjuds inom IFRS kan ha minskat redovisningens transparens för vissa företag, i synnerhet i samband med de val som kan göras då IFRS implementeras för första gången. En slutsats som författarna drar är att konsekvenserna av övergången till IFRS, och kvaliteten på genomförandet, är långt ifrån enhetlig över hela Europa och beror på faktorer som reflekterar företagsledningens incitament och effektiviteten i nationell övervakning. Pope och McLeay varnar för att potentiella fördelar med IFRS kanske inte infinner sig på grund av en svag övervakning i vissa Europiska länder samt i andra delar av världen. Ett flertal studier bekräftar att framgången med IFRS kan kopplas till styrkan av övervakning (Barth et al., 2008; Daske et al. 2008; Jeanjean och Stolowy, 2008; Li, 2010).

Enligt Pope och McLeay (2011) förknippas redovisningens kvalitet ofta med användarnas behov och utvärderas exempelvis utifrån förekomsten av *earnings*

---

<sup>7</sup> Jämfört med Brown (2011) är litteraturgenomgången inte lika omfattande, den avser empiriska studier inom ett forskningsprogram benämnt INTACCT.

*management* eller värder relevans<sup>8</sup>. *Earnings management* är en negativ indikator för redovisningens kvalitet, då den syftar till att dölja den faktiska ekonomiska situationen för ett företag. Värder relevans utgör däremot en positiv indikator, då den ger information till användare. En studie av Barth et al. (2008) visar att frivillig tillämpning av IFRS medfört en högre kvalitet på den finansiella redovisningen. Barth et al. fann att företag från 21 länder, som infört IFRS på frivillig basis, visar mindre *earnings management*, redovisar förluster i rätt tid och har förbättrad värder relevans på redovisade värden jämfört med motsvarande företag som tillämpar lokala redovisningsprinciper. Dessa faktorer tolkar författarna som bevis på att den finansiella redovisningen enligt IFRS håller en högre kvalitet. Barth et al. har i detta sammanhang gjort motsvarande tolkning av kvalitet som Ball (2006). Det går dock inte att generalisera resultat från studier av frivillig tillämpning av IFRS till ett obligatoriskt införande (Li, 2010). Det kan antas att de företag som frivilligt väljer att tillämpa IFRS har sina skäl för detta. Det är därmed inte givet att ett obligatoriskt införande av IFRS leder till samma höga kvalitet i redovisningen som frivillig tillämpning medfört. En studie av Jeanjean och Stolowy (2008) visar att det inte finns någon garanti att kvaliteten på redovisningen ökar med obligatoriskt införande av IFRS. I studien undersöks det obligatoriska införandet av IFRS i Australien, Frankrike och Storbritannien. Resultaten visar att *earnings management* inte hade minskat efter införandet av IFRS och faktiskt ökat i Frankrike. Gemensamt för de länder som ingick i studien är att de inte hade möjlighet att införa IFRS frivilligt före 2005. Enligt författarna visar resultaten att gemensamma redovisningsregler inte är en tillräcklig förutsättning för att skapa ett gemensamt affärsspråk och att ledningens incitament och nationella institutionella faktorer spelar en viktig roll när finansiella rapporteringen ska utformas. Även en senare studie av Callao och Jarne (2010) visar att *earnings management* ökat inom EU efter införandet av IFRS.

Studier av ekonomiska konsekvenser förknippas ofta med fördelar för företag som infört IFRS, till exempel minskade kapitalkostnader. Daske et al. (2008) undersöker bland annat marknadslikviditeten och kapitalkostnader för företag i 26 länder där IFRS införts obligatoriskt. Studien visar att ekonomiska fördelar endast uppstår i länder där företag har incitament att vara transparenta och där det föreligger en stark legal övervakning. Författarna menar därför att företagets incitament och länders övervakningssystem har betydelse för

---

<sup>8</sup> Definitionen av värder relevans är de finansiella rapporternas förmåga att förklara företagets aktiekurser eller förändring i aktiekursen för marknaden (Rehnberg, 2012).

redovisningens kvalitet. En liknande studie genomförs av Li (2010), huruvida företags kapitalkostnader har förändrats sedan IFRS infördes i EU. Den visar att kapitalkostnaderna har minskat, men enbart i de länder som har en stark legal övervakning. Li identifierar vidare två orsaker till minskade kapitalkostnader. Det är utökade upplysningar och förbättrad jämförbarhet i den information som lämnas. De båda studierna (Daske et al., 2008; Li, 2010) ger inte samma resultat huruvida frivilligt eller obligatoriskt införande av IFRS medför mest gynnsamma ekonomiska konsekvenser. Studiernas resultat bekräftar dock att kvaliteten på övervakningen i ett land är en viktig faktor för att förändring ska kunna genomföras i redovisningen och en enhetlig tillämpning uppnås.

Ett problem som har uppmärksammats i litteraturen är att det finns incitament för företag att ange att de följer IFRS, utan att de gör några förändringar i sitt sätt att rapportera (Ball, 2006). Samtidigt finns det företag som genomför förändringar i företagets rapportering ”på allvar” då IFRS införs. Daske et al. (2013) fann att vid frivillig tillämpning av IFRS belönas framförallt de företag som infört IFRS ”på allvar”. Belöningen är då i form av ökad likviditet på marknaden och lägre kostnader för kapital. Författarna ansåg att dessa fördelar sannolikt kan hänföras till större förändringar i företagets åtagande om öppenhet och inte enbart kopplat till IFRS. Författarna menar vidare att studien visar att marknader kan differentiera mellan hur IFRS har implementerats i företagen. Resultatet är viktigt, eftersom det finns en oro för att den pågående globala utvecklingen mot en uppsättning redovisningsstandarder döljer skillnader i faktisk tillämpning, och därmed gör det svårare för investerare att utvärdera kvaliteten på företagets rapportering. Bland annat uttrycker Ball (2006) en oro att det oundvikligen kommer att finnas betydande skillnader mellan ländernas redovisning och att införandet av IFRS riskerar att dölja dessa skillnader genom en ”fernissa” av enhetlighet. Resultatet av studien som Daske et al. (2013) presenterar stödjer inte denna oro.

Avslutningsvis kan konstateras att tidigare litteratur antyder att det är svårt att uppnå harmonisering av redovisning och enhetlig tillämpning av IFRS, så länge nationella institutionella skillnader påverkar tillämpningen. Eftersom rederierna i denna avhandling kommer från olika länder i Europa, är det troligt att det föreligger skillnader i redovisningen även för dem. Det är möjligt att nationella skillnader är begränsade, eftersom rederierna tillhör en global bransch och är verksamma i en internationell miljö, med tillgångar som

kan flyttas och användas runt om i världen. Vidare tillämpar huvuddelen av Europas sjöfartsnationer tonnageskatt<sup>9</sup>, vilket medför att de inte lyder under nationella skattesystem (se avsnitt 7.2.4). Skattemotiv är annars en nationell faktor som kan påverka tillämpningen av IFRS (se exempelvis Kvaal och Nobes, 2010). Sammantaget finns motiv att genomföra denna avhandling.

## 2.3 Vad påverkar företagens redovisningsval?

I detta avsnitt utökas litteraturstudien till att förklara vad som påverkar företagets redovisning och varför tillgångar skrivs ned. Avsnittet består av flera delar. Det första avsnittet är en introduktion till området redovisningsval (avsnitt 2.3.1). Härfter följer ett avsnitt om vilseledande finansiell information, hur det har studerats i litteraturen samt vilka möjligheter det finns för alternativa forskningsmetoder (avsnitt 2.3.2). Redovisningslitteraturen sammanfattas med en diskussion om vilka faktorer som möjliggör och begränsar redovisningsval (avsnitt 2.3.3). I avsnitt 2.3.4 fokuseras på faktorer som kan påverka redovisningsval med avseende på avskrivningar och nedskrivningar. Flera av de kvantitativa studier som berördes i avsnitt 1.4.1 omfattas här. Studierna prövar teoretiska antaganden empiriskt för att förklara redovisningsval. Slutligen diskuteras specifika situationer som kan påverka nedskrivningar, som redovisningsval i förlusttyngda företag (avsnitt 2.3.5) och konjunkturcykelns betydelse för redovisningsval (avsnitt 2.3.6).

### 2.3.1 Allmänt om redovisningsval

För denna avhandling är det centralt att definiera redovisningsval. Fields et al. (2001) ger en bred definition som utgår från medvetna redovisningsval. Redovisningsval sker inom befintliga lagar och normer där det finns utrymme att välja en metod eller bedömning för att få fram ett redovisat värde.

An accounting choice is any decision whose primary purpose is to influence (either in form or substance) the output of the accounting system in a particular way, including not only financial statements published in accordance with GAAP, but also tax returns and regulatory filings (Fields et al., 2001:256).

Definitionen av redovisningsval omfattar många situationer som påverkar den finansiella redovisningen. Francis (2001) förtydligar dessa situationer. Det är

---

<sup>9</sup> Tonnagebeskattning innebär att inkomsten bestäms schablonmässigt utifrån fartygets lastförmåga (Finansdepartementet, kommittédirektiv 2013:6).

val bland lika godtagbara regler eller metoder, bedömningar och uppskattningar som krävs då redovisningsstandarder tillämpas, beslut om vilka detaljer som ska lämnas i upplysningarna, beslut om tidpunkt att anta redovisningsstandarder (då det finns flexibilitet i tidpunkten för antagandet), lobbyverksamhet, aggregeringsbeslut (till exempel i vilken utsträckning poster i resultaträkningen ska särredovisas), klassificeringsbeslut, beslut att strukturera transaktioner på ett visst sätt för att uppnå en önskad effekt i redovisningen och slutligen reella beslut gällande produktion och investeringar. Det kan konstateras att de olika situationerna har sin grund i både redovisningsmässiga och reella beslut.

Fields et al. (2001) ger en överblick av den omfattande empiriska forskning som finns inom området redovisningsval. Studierna har sin grund i *Positive Accounting Theory*. Watts och Zimmerman (1986) utvecklar denna teori som försöker förutse och förklara varför företagsledning (och/eller redovisare) väljer vissa redovisningsmetoder framför andra. Den centrala utgångspunkten i *Positive Accounting Theory* är att individer väljer redovisningsmetod, där olika alternativ är möjliga, för att maximera den egna nyttan. Antagandet är att företagsledningen är rationell, på samma sätt som investerare antas vara rationella. Watts och Zimmerman menar att företag kan beskrivas med hjälp av de kontrakt de ingått. Det innebär att man måste studera företagets kontrakt för att förstå varför företagsledningen väljer en speciell redovisningsmetod framför en annan. Om utfallet av kontrakten är beroende av redovisningsbaserad information, kan man förstå varför företagsledningen gör redovisningsval som påverkar finansiella mått i en önskad riktning. *Positive Accounting Theory* anger att företag med olika egenskaper kommer att anta olika metoder för värdering och vilka upplysningar som lämnas. Denna forskning karaktäriseras av att redovisningsval studeras på aggregerad nivå med proxys för företagsledningens incitament (Hjelström och Schuster, 2011). Forskningen har fokuserat på effekterna av bonussystem, låneavtal och politisk synlighet. En bonus kan till exempel vara knuten till redovisat resultat och ett låneavtal kan ha begränsningar i skuldsättningsgraden. Även övervakningsmyndigheter kan använda sig av redovisningsbaserad information, vilket medför att företagsledningen kan göra redovisningsval för att undvika potentiell reglering, eller för att minska skatter. Större företag antas vara mer politiskt synliga än mindre, varför de förväntas anta redovisningsmetoder som flyttar fram resultat till kommande perioder. Empiriska studier har därför utvärderat samband mellan redovisningsval och förekomsten av bonussystem, skuldsätt-

ningsgrad samt bransch och storlek. Enligt Watts och Zimmerman (1986) medför förekomsten av bonussystem och en hög skuldsättningsgrad, att det är mer troligt att företag väljer redovisningsmetoder som ökar befintlig lönsamhet. Vidare, ju större företaget är desto mer troligt att de väljer redovisningsmetoder som minskar befintlig lönsamhet. Av denna anledning gör företagsledningen avvägningar utifrån sina egna förutsättningar i samband med redovisningsval. Dessutom, i många fall kan det föreligga en avvägning mellan politiska kostnader och kontrakt som påverkar företagsledningens ersättningsnivå. Det kan medföra att företagsledningen varken väljer att maximera eller minimera nuvarande lönsamhet, om den optimala vinstnivån för ett företag ligger mittemellan.

För att uppnå ett önskat resultat kan företagsledningen välja redovisningsmetoder utifrån en portfölj av möjliga metoder. Watts och Zimmerman menar därför att det är svårt, eller näst intill omöjligt, att pröva enskilda redovisningsval med hypoteser, istället är det mer kraftfullt att pröva en portfölj av metoder. Dechow et al. (2010) utvecklar resonemanget och för fram två typiska karaktärsdrag som hör samman med företagsledningens beslutsfattande. För det första finns det en begränsning, det är enbart möjligt att redovisa ett resultat. Eftersom det kan förekomma flera olika mål, kan det krävas kompromisser för att komma fram till detta enda resultat. För det andra medför företagsledningens möjlighet att välja utifrån en portfölj av redovisningsval, inte enbart en möjlighet, utan flera möjligheter att komma fram till önskat resultat. Det finns således en flexibilitet företagsledningen kan använda sig av för att skraddarsy en lösning för att uppnå olika redovisningsmässiga mål. Dechow et al. menar att de olika karaktärsdragen öppnar upp för framtida forskning som till exempel att undersöka hur företagsledningar väljer mellan konkurrerande mål samt att undersöka redovisningsval, då olika redovisningsval är möjliga. Författarna lyfter även fram att företagsledningens incitament kan förändras över tid och kan påverkas av risken att förlora ett framtida anseende. Enstaka kortsiktiga opportunistiska redovisningsval är kanske inte önskvärda, givet förlusten av ett förlorat långsiktigt anseende. Mot denna bakgrund framstår det som att det finns ett behov av studier, liknande denna avhandling, som genom sin metod skiljer sig från tidigare litteratur och kan tillhandahålla nya insikter avseende företagsledningens redovisningsval. I avsnitt 2.3.2 presenteras studier med alternativa metoder (Graham et al., 2005: Jorissen och Otley, 2010: Dichev et al., 2013). Dichev et al. (2013) baserar för övrigt sin studie på förslag som Dechow et al. (2010) lämnar.

### 2.3.2 Vilsedande finansiell information

Användare av finansiella rapporter förväntar sig att redovisningen representerar den ekonomiska verksamhet företaget bedriver. Samtidigt visar tidigare litteratur att det finns incitament i företagens kontrakt som uppmuntrar företagsledningen att redovisa belopp utifrån ett önskat mönster. Inom redovisningslitteraturen används ofta begreppet *earnings management* för att beskriva vilsedande finansiell information (Jorissen och Otley, 2010). En vanligt citerad definition av *earnings management* är Healy och Wahlen (1999) enligt följande:

Earnings management occurs when managers use judgment in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to either mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the company, or to influence contractual outcomes that depend on reported accounting numbers (Healy och Wahlen, 1999:6).

Med utgångspunkt i ovanstående definition kan *earnings management* enligt Leuz et al. (2003) förklaras av den intressekonflikt som finns mellan *insiders* och *outsiders* i företagen och att *insiders* har incitament att vilsleda finansiell information. *Insiders*, exempelvis företagsledningen eller aktieägare med kontroll, kan använda sin kontroll över företag till att gynna sig själva på bekostnad av andra intressenter. Det kan vara genom ett brett spektrum av åtgärder; allt ifrån att åtnjuta extra förmåner till att föra över företagets tillgångar till andra företag som ägs av dem själva eller till dem närstående. Den gemensamma nämnaren är att vissa värden från företaget enbart kommer *insiders* till del. *Earnings management* antas att undergräva *earnings quality*<sup>10</sup>, det vill säga kvaliteten i redovisat resultat.

---

<sup>10</sup> Dechow et al. (2010) beskriver begreppet *earnings quality*. De kommer fram till att ordet "kvalitet" är betingat av sin kontext, det finns därför flera olika betydelser av begreppet. Kortfattat konstaterar författarna att det finns stora skillnader i uppfattning hur begreppet *earnings quality* ska definieras och mätas. "Researchers have used various measures as indications of "earnings quality" including persistence, accruals, smoothness, timeliness, loss avoidance, investor responsiveness, and external indicators such as restatements and SEC enforcement releases" (Dechow et al., 2010:344).



Fields et al. (2001) reflekterar över hur begreppen redovisningsval och *earnings management* förhåller sig till varandra. Även om inte alla redovisningsval medför *earnings management*, och att begreppet *earnings management* sträcker sig bortom redovisningsval, är innebörden av redovisningsval att uppnå ett mål, vilket stämmer överens med idén för *earnings management*. Det finns således möjlighet att tillämpa *earnings management* inom ramen för redovisningsval, även om inte alla redovisningsval ger den möjligheten.

I litteraturen anges flera former av *earnings management*; resultatutjämning, maximera resultatet och undvika förluster (Fields et al., 2001). Enligt Lambert (2010) förekommer även vinstmanipulation i syfte att minska resultatet, inte enbart i syfte att uppnå ett ökat resultat. Kothari et al. (2010) menar att företagsledningen kan missbruka den lägre verifierbarhet som krävs i samband med att dåliga nyheter ska redovisas. För att begränsa företagsledningens benägenhet att redovisa en för dem fördelaktig prestation, har redovisningsstandarder utvecklats till att kräva en redovisning som baseras på verifierbar information (Watts och Zimmerman, 1986). Baserat på antagandet att företagsledningen har mindre incitament att redovisa effekterna av dåliga nyheter, än goda nyheter i redovisningen, finns det en underliggande logik att redovisningsstandarder tvingar fram att dåliga nyheter ska redovisas tidigare än goda nyheter. Genom denna handlingsfrihet menar Kothari et al. (2010) att företagsledningen kan redovisa ”för mycket” av de dåliga nyheterna. I litteraturen benämns fenomenet *big-bath accounting* och innebär en form av *earnings management*. Genom en överdriven försiktighet i redovisningen kan företagsledningen uppnå resultatutjämning mellan åren (se exempelvis DeAngelo et al., 1994; Francis et al., 1996). Tidigare studier visar till exempel att företagsledningen har incitament att vara för försiktiga i redovisningen i samband med byte av företagsledningen, för att uppnå framtida fördelar i redovisningen (se avsnitt 2.3.5).

Ewert och Wagenhofer (2005) skiljer mellan redovisningsmässig *earnings management* och reell *earnings management*. Redovisningsmässig *earnings management* innebär tolkning och tillämpning av redovisningsstandarder på inträffade händelser och transaktioner, som medför att ett redovisningsmässigt resultat flyttas från en period till en annan. Reell *earnings management* innebär tidpunkt eller strukturering av transaktioner, som medför att företagsledningen genomför ineffektiva transaktioner ur företagets perspektiv, enbart med syftet att redovisa ett önskat resultat i en aktuell period. Enligt författarna

kan det emellanåt vara svårt att skilja mellan de båda formerna av *earnings management*. Möjligheten att tillämpa redovisningsmässig *earnings management* ökar med flexibla redovisningsregler och begränsas av strikta redovisningsregler. Detta är den bakomliggande tanken med att införa strikta krav för reglering av nedskrivningar (Göx och Wagenhofer, 2009). Som en konsekvens av strikta redovisningsregler kan *earnings management* istället uppnås genom strukturering av transaktioner eller reella beslut (Nelson et al., 2003). Ewert och Wagenhofer (2005) visar analytiskt att strikta redovisningsregler leder till minskad redovisningsmässig *earnings management*, samtidigt som reell *earnings management* ökar. Enligt författarna är detta problematiskt då det kan leda till icke-optimala åtgärder som inte gynnar verksamheten samt kan försvåra för analytiker att fatta beslut om aktier (se avsnitt 4.1). I detta avseende stödjer de användningen av principbaserad redovisning.

En stor del av de empiriska studier som har för avsikt att upptäcka *earnings management* studerar förekomsten av periodiseringar på aggregerad nivå (för en litteraturgenomgång, se Jorissen och Otley, 2010; Dechow et al., 2010). Även studier av redovisningsval, inklusive studier av metodval och uppskattningar, används som en indikation på *earnings management* (för en litteraturgenomgång, se Dechow et al., 2010). Ewert och Wagenhofer (2005) belyser att många studier ignorerar effekten av reell *earnings management*, vilket kan få betydelse för de resultat man kommer fram till. Dock påpekas att det är svårt att fånga betydelsen empiriskt, då det kan vara svårt att skilja reell *earnings management* från normala aktiviteter i verksamheten. Dechow et al. (2010) betonar även vikten av att kontrollera för fundamentala skillnader i företagsspecifika egenskaper, som till exempel storlek, innan man kan dra slutsatser om opportunistisk redovisning. Vidare är det mer transparent att studera redovisningsval, jämfört med att studera förekomsten av periodiseringar. Orsaken är att redovisningsval kan vara uppenbara, som till exempel byte av redovisningsmetod. Detta gäller dock enbart de redovisningsval som går att utläsa av en årsredovisning. Förtäckta alternativ, vilket ofta är fallet i samband med nedskrivningar, går inte att utläsa (se avsnitt 2.2.3). Dechow et al. menar att om investerare misstänker att ett företag tillämpat *earnings management* genom redovisningsval, kan de själva justera sina värderingar för att hamna ”rätt”. I vilken omfattning detta sker är dock oklart enligt författarna. Se vidare förslag till fortsatt forskning, avsnitt 10.4.

Litteraturstudien visar att *earnings management* vanligtvis studeras genom kvantitativa studier på aggregerad nivå. Det är ovanligt med studier som försöker upptäcka *earnings management* genom att studera redovisningen på företagsnivå. När detta sker kan resultaten avvika från tidigare litteratur, vilket följande studier visar. Motsvarande argument motiverar genomförandet av denna avhandling.

### **Studier med alternativa forskningsmetoder**

Jorissen och Otley (2010) undersöker företagsledningens incitament genom en fallstudie av ett företag som gått i konkurs, där det varit möjligt att analysera interna dokument. En av slutsatserna är att redovisningen kan manipuleras genom flera mekanismer som traditionella metoder inte kan upptäcka. Författarna föreslår därför att ett bredare spektrum av forskningsmetoder används.

Graham et al. (2005) genomför en enkät- och intervjustudie där man frågar 400 företagsledare vilka faktorer som ligger bakom det redovisade resultatet. Studien ger bevis för att företagsledningen påverkar redovisningen både genom redovisningsmässiga och reella beslut. Respondenterna anger att de eftersträvar att redovisa en jämn resultatutveckling för att underlätta för analytiker att förutse framtida resultat. För att uppnå resultatutjämning medgav 78 % av respondenterna att de kan fatta ekonomiska beslut som kan medföra negativa konsekvenser på lång sikt. Studiens resultat stödjer därmed Ewert och Wagenhofer (2005). Enligt Graham et al. (2005) är detta faktum det mest överraskande resultatet i hela studien, att företagsledarna påverkar resultatet genom reella ekonomiska åtgärder, snarare än att påverka resultatet genom förändrade redovisningsprinciper och manipulera redovisningen. Exempel på åtgärder är att senarelägga underhåll eller reklamkostnader. Enligt författarna anger studien delvis andra motiv till hur finansiell information presenteras, än vad som anges i *Positive Accounting Theory*.

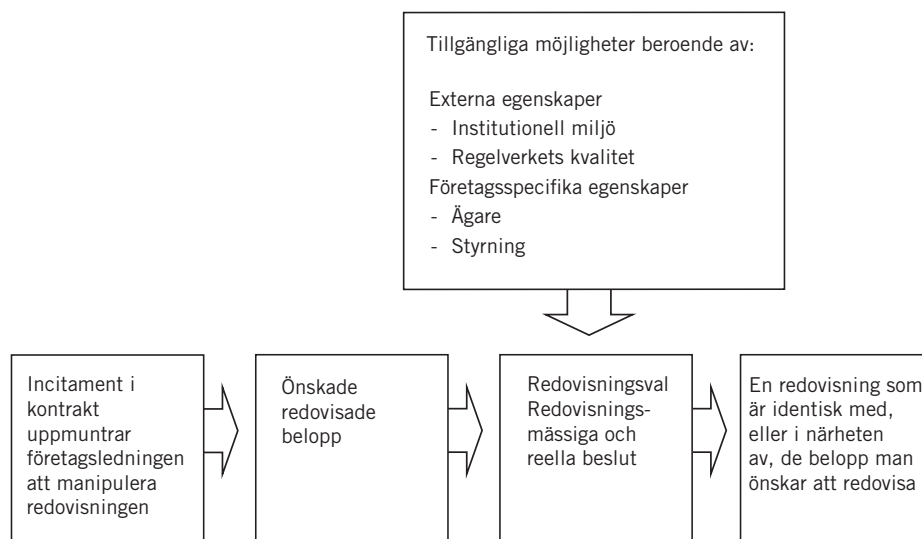
Dichev et al. (2013) genomför en enkätstudie med 169 Chief Financial Officer (CFO) samt en intervjustudie med tolv av dem samt två reglerare. Syftet med studien är att undersöka den relativa betydelsen av individuella faktorer och hur de tillsammans påverkar det redovisade resultatet. Enligt författarna finns ett antal besvärande frågor som arkivstudier aldrig kan besvara, då svaren ofta har sin grund i företagsledningens intentioner som inte är observerbara. I detta

avseende ligger studien av Dichev et al. nära de förslag till forskning som Dechow et al. (2010) lämnar (se avsnitt 2.3.1). Studiens resultat kan delas in i flera kategorier, här berörs två av dem. Den första kategorin behandlar respondenternas syn på hög *earnings quality*, som de menar är ett resultat som är både hållbart och upprepande. Som mer specifika kännetecken anges enhetliga redovisningsval som backas upp av faktiska kassaflöden, frånvaron av engångsposter och osäkra långsiktiga uppskattningar. Vidare anser hälften av respondenterna att *earnings quality* drivs av naturliga faktorer som inte påverkas av företagsledningen; som affärsmodeller, bransch och makroekonomiska förhållanden. Enligt författarna avviker detta resultat från tidigare litteratur, där *earnings quality* i större omfattning antas vara påverkad av företagsledningen. En annan kategori av resultat är respondenternas syn på *earnings management* där 60 % tror att *earnings management* är inkomstökande och 40 % inkomstminskande. Enligt författarna avviker resultatet från tidigare litteratur, som har en stark betoning på inkomstökande aktiviteter. Respondenterna anser att det finns flera bakomliggande faktorer till vilseledande finansiell information; som försök att påverka kapitalmarknaden, följt av skuldkontrakt samt karriär och kompensationsfrågor. Vidare menar respondenterna att det kan vara svårt för utomstående aktörer att upptäcka *earnings management*, speciellt då det sker genom svårupptäckta redovisningsval eller reella handlingar. Som varningsflagg anges signifikanta avvikelser från jämförbara företag samt frånvaron av överensstämmelse mellan resultat och kassaflöden. Andra varningsflaggor kan utgöras av egenskaper kopplade till ledningen och företagskultur. Genom sin studie menar Dichev et al. att de tillhandahåller nya insikter som avviker från tidigare litteratur.

### **2.3.3 En sammanfattande diskussion**

Enligt redovisningslitteraturen uppmuntrar incitament i kontrakt företagsledningen att utveckla strategier för att säkerställa att man redovisar ett belopp som motsvarar, eller ligger i närheten av, det resultat man önskar att redovisa. Strategierna kan bestå av både redovisningsmässiga och reella beslut (se avsnitt 2.3.2). Företagsledningens möjlighet att påverka redovisningen är beroende av både externa och företagsspecifika egenskaper, som utgör både möjligheter och begränsningar. När det gäller externa egenskaper lyfts nationella institutionella faktorer fram att påverka företagsledningens incitament (se avsnitt 2.2). Lagar, revision och effektiviteten i lokal övervakning av redovisning kan till exempel förhindra eller möjliggöra företagsledningars opportu-

nistiska redovisningsval (Ball et al., 2000, 2003; Leuz et al., 2003; Pope och McLeay, 2011; Wysocki, 2011). Även flexibiliteten i redovisningsregler har betydelse för om företagsledningen väljer redovisningsmässiga eller reella beslut för komma fram till resultatet man önskar redovisa (se avsnitt 2.3.2). Som företagsspecifika egenskaper anges ägarstruktur samt vilken intern styrning företagsledningen omfattas av. Om man fokuserar på ägarstruktur har noterade företag med en dominerande ägare en lägre kvalitet i sin redovisning, jämfört med företag som har många mindre aktieägare (se avsnitt 2.2.2). Företag med spritt ägande har ett ökat incitament att avge finansiell rapportering som är transparent och informativ (Daske et al., 2013). Även resultaten från Fan och Wong (2002) indikerar att ägarstruktur är en viktig faktor för den övergripande kvaliteten på finansiell rapportering. Företagsledningens beteende kan även styras genom interna kontrollsystem. I enlighet med Jensen och Meckling (1976) är övervakningsmekanismer tillsatta av principalen för att styra företagsledningen (agenten) och omfattas i ett företags interna kontrollsystem. För en genomgång av agentlitteraturen, se Armstrong et al. (2010). Synen inom litteraturen är att interna kontrollsystem begränsar företagsledningens möjligheter, eller förmåga, att tillämpa *earnings management* (Dechow et al., 2010). Figur 2.1 sammanfattar redovisningslitteraturen:



**Figur 2.1 Vilseledande finansiell information utifrån ett redovisningsperspektiv**  
 Figuren har inspirerats av Jorissen och Otley (2010:10).

De flesta studier av IFRS fokuserar på användarnas behov, snarare än på hur företag upprättar redovisning (se avsnitt 2.2.4). Samtidigt visar dessa studier att förekomsten av *earnings management* möjliggörs eller begränsas av externa och företagsspecifika egenskaper. Därför används denna forskning här. Studierna av Leuz et al. (2003), Daske et al. (2008) och Li (2010) ger bevis för att landspecifik styrka på övervakning kan förklara kvalitet på redovisning. Företag i länder med stark övervakning tenderar att ha en högre kvalitet i redovisningen. Glaum et al. (2012) och Verriest et al. (2013) ger motsvarande bevis för att för företagsspecifik styrka på styrning kan förklara kvalitet på redovisning. Studierna undersöker efterlevnad av obligatoriska upplysningar enligt IFRS och berörs vidare i avsnitt 2.4.3. Litteraturen antyder således att styrka på övervakning och styrka på intern styrning har betydelse även för redovisningsval. Utrymmet för företagsledningens opportunistiska redovisningsval begränsas av en stark extern övervakning och/eller intern styrning. Glaum et al. (2012) undersöker vidare samspelet mellan landspecifika och företagsspecifika egenskaper för att få en förståelse hur dessa faktorer tillsammans påverkar företags efterlevnad av upplysningskrav. Resultaten indikerar att revisionskommittéer<sup>11</sup> har relativt starkt inflytande på efterlevnad i länder med svag övervakning. Både Glaum et al. (2012) och Verriest et al. (2013) anger att en revisionskommitté har betydelse för i vilken omfattning ett företag uppfyller redovisningsstandarder. När IFRS infördes fanns inget krav på revisionskommitté. Detta är dock vanligt förekommande på frivillig basis (Glaum et al., 2012). Glaum et al. antyder vidare att det kan finnas en effekt av utbytbarhet mellan styrkan av övervakningssystem i ett land och övervakning av redovisningen på företagsnivå. För att en hög kvalitet i redovisningen ska uppnås kan ett svagt övervakningssystem i ett land kompenseras av det faktum att företaget har en stark intern styrning. Även Pope och McLeay (2011) kommer till samma slutsats efter sin genomgång av litteratur med avseende på införandet av IFRS (se avsnitt 2.2.4). Upprättares incitament att följa standarder förefaller vara en balans mellan nationellt övervakningssystem och företagsspecifik intern styrning. Balansen kan komma att variera och förväntas ha en stor potentiell inverkan på upprättares incitament.

---

<sup>11</sup> Glaum et al. (2012:11) beskriver vad en revisionskommitté innebär: "Audit committees, i.e. specialised committees of the board of directors that comprise, inter alia, accounting experts who oversee the companies' internal financial reporting processes and coordinate communication between the board of directors, company management and the auditor with regard to financial reporting."

Fokus i denna avhandling är nedskrivningar. Även avskrivningar omfattas i viss mån, då dessa är förknippade med varandra. Höga avskrivningar medför lägre redovisade värden, vilket minskar risken för nedskrivningar. I följande avsnitt presenteras tidigare studier av avskrivningar och nedskrivningar.

### 2.3.4 Avskrivningar och nedskrivningar – tidigare studier

Syftet med avskrivningar är att fördela en tillgångs anskaffningsvärde som en kostnad till de perioder då tillgångens ekonomiska fördelar förbrukas. Syftet med nedskrivningar är att spegla en minskning av det ekonomiska värdet på en tillgång genom att belasta den aktuella periodens resultat. Kortfattat innebär detta att avskrivningar utgör en periodisering av anskaffningsvärdet och nedskrivningar en justering om det redovisade värdet på tillgången är för högt.

Avskrivningar är en av de största periodiseringarna som företagsledningen har kontroll över (Keating och Zimmerman, 2000). Höga avskrivningar kan vara tecken på försiktig redovisning (Feltham och Ohlson, 1996; Christensen och Feltham, 2004). För en litteraturgenomgång avseende försiktighet, se Beyer et al. (2010) och Kothari et al. (2010). Enligt Penman och Zhang (2002) tillämpar ett företag försiktig redovisning om de kostnadsför investeringar i större omfattning än att redovisa dem som tillgångar. Detta påverkar resultatet negativt, samtidigt som det skapas reserver i företaget. Enligt Beyer et al. (2010) kan försiktighet i redovisningen vara en följd av både redovisningsval från företagets sida och en följd av krav från redovisningsstandarder. Höga avskrivningar är ett exempel på redovisningsval som medför försiktig redovisning. Det kan därför argumenteras att höga avskrivningar minskar risken för nedskrivningar. Det kan även argumenteras att en nedskrivning som sådan är tecken på försiktig redovisning. En nedskrivning kan alternativt ses som en justering av tidigare års avskrivningar. I det senare fallet har företagsledningen antingen missbedömt tillgångens avskrivningar eller tillämpat *earnings management* (Petersen och Plenborg, 2012).

Som framgår av avsnitt 1.4.1 finns det omfattande kvantitativa studier som utvärderar redovisningsval avseende nedskrivningar på aggregerad nivå. I detta avsnitt berörs dessa studier. Det bör påpekas att flera av studierna avser redovisning enligt US GAAP, där reglerna skiljer sig från IFRS (se avsnitt 4.2.2). Det bör även påpekas att förmodligen är övervakningssystemet av redovisning i USA betydligt starkare än motsvarande övervakning för euro-

peiska länder. Om man till exempel jämför index för *public enforcement* i Leuz (2010), har USA tillsammans med Australien, högst index av länderna. Det kan därför antas att en bedömningsbaserad redovisningsstandard som IAS 36 ger företag i Europa större möjligheter till olika tolkning, jämfört med motsvarande reglering i USA.

### **Avskrivningar**

Det finns en stor flexibilitet när avskrivningar beräknas (se avsnitt 6.1). Även om företagsledningen har en intention att basera sina bedömningar på neutral information, är det ingen som vet något om framtiden, vilket kan skapa skillnader (Petersen och Plenborg, 2012). Skillnader kan även förekomma baserat på företagsledningens incitament (Keating och Zimmerman, 2000). Det finns valmöjligheter i flera dimensioner när avskrivningar beräknas och det är uppenbart att valen påverkas av företagsledningens incitament. Även Jaafar och McLaey (2007) lyfter fram att företagsledningen beaktar ett antal faktorer utöver redovisningsnormer när avskrivningar beräknas. Deras studie visar att val av avskrivningsmetod påverkas av både land- och branschtillhörighet. Landtillhörighet har dock större betydelse än vad branschen har. Det finns även studier som undersöker samband mellan avskrivningar och andra faktorer, såsom avskrivningsmetod och företags storlek, skuldsättningsgrad, investeringsmöjligheter och bonusplaner (för en litteraturgenomgång, se Jaafar och McLaey, 2007).

Keating och Zimmerman (2000) antar att det finns incitament för en företagsledning att ändra avskrivningsprinciper för materiella anläggningstillgångar i syfte att förbättra resultatet om företaget går dålig. Deras studie visar dock att det är relativt sällsynt med en principförändring avseende avskrivningsmetod. Studien visar dock att förändrade uppskattningar (nyttjandeperiod och restvärde) påverkar resultatet i större omfattning. Det är därmed mer effektivt att genomföra förändrade uppskattningar, än förändringar av principer, vilket möjligen kan förklara resultatet. Orsaken till flest förändringar visade sig dock vara en förändrad skattelagstiftning. Vidare är det företag med sämre resultat och högre skuldsättningsgrad som oftast genomför förändringar av avskrivningsprinciper för både nya och befintliga tillgångar, än företag som enbart genomför förändringar för nya tillgångar. Detta tolkar författarna som ett bevis för *earnings management*, då det blir större resultat effekt när förändringar omfattar samtliga tillgångar och inte enbart de nya.



## Nedskrivningar

Flexibiliteten är även stor när nedskrivningar beräknas (se avsnitt 4.3.2). Enligt litteraturen finns flera bakomliggande motiv till varför tillgångar skrivs ned. Främst diskuteras huruvida nedskrivningar kan förklaras av specifika ekonomiska faktorer eller av företagsledningens incitament (Francis et al, 1996; Riedl, 2004). De flesta empiriska studier är amerikanska i enlighet med US GAAP. Flera studier undersöker redovisning av nedskrivningar före införandet av SFAS 121 *Accounting for the Impairment of Long- Lived Assets*, då det saknades generella regler för nedskrivningar (Elliott och Shaw, 1988, Elliott och Hanna 1996, Francis et al., 1996). Det bör uppmärksammas att studierna omfattar fler tillgångsslag än materiella anläggningstillgångar, som denna avhandling fokuserar på.

Francis et al. (1996) undersöker nedskrivningar av tillgångar i amerikanska företag under perioden 1989 till 1992. Beaktat hela populationen motiveras nedskrivningarna av både ekonomiska faktorer och företagsledningens incitament. Om man däremot analyserar vilket slag av tillgång som skrivits ned, framkommer att ledningens incitament har marginell betydelse att förklara nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar, men en stor betydelse att förklara nedskrivningar av goodwill. Författarna menar att skillnader i möjligheten att kunna uppskatta ett marknadsvärde eller ekonomiskt värde för de olika tillgångsslagen har betydelse för ledningens incitament. I denna avhandling studeras nedskrivningsprövning av fartyg, för vilka det normalt finns ett marknadsvärde. Enligt resonemanget fört av Francis et al., kan detta innebära att företagsledningens incitament har en marginell betydelse för nedskrivningar.

En situation som identifierats som en bakomliggande faktor till nedskrivningar är byte av företagsledning (Elliot och Shaw, 1988; Francis et al., 1996; Cotter et al., 1998). Även en senare europeisk studie av ett enstaka företag identifierar en nedskrivning som kan kopplas till byte av den verkställande direktören (Jorissen och Otley, 2010). Studierna visar att en tillträdande verkställande direktör har tydliga incitament att minska resultatet samma år som ledningsbytet sker, för att öka resultatet följande år. Härmed förbättras den nytillträdda verkställande direktörens rykte. Fenomenet är ett exempel på *big-bath accounting*.

Elliott och Hanna (1996) visar att företag som redovisat nedskrivningar tenderar att redovisa ytterligare nedskrivningar i framtiden. Det innebär att ett företags historia av tidigare nedskrivningar kan vara en avgörande faktor för kommande nedskrivningar. Undersökningen omfattar kvartalsredovisningen för 2 761 amerikanska företag under perioden 1975 till 1994. I studien framkommer en kraftig ökning av nedskrivningar, både mätt i storlek och frekvens. Resultaten visar att nedskrivningar inte sker slumpvis. Företag som redovisat nedskrivningar tenderar att redovisa ytterligare nedskrivningar i framtiden. Studien visar dessutom att skillnaden mellan de båda grupperna av företag, de som redovisat nedskrivning respektive inte redovisat nedskrivning, består upp till tio år efter en genomförd nedskrivning. Enligt författarna kan skillnaderna möjligen förklaras av två bidragande faktorer. För det första kan vissa företag vara exponerade mot ekonomiska chocker i större omfattning, till exempel genom industrispecifika händelser och omständigheter. För det andra kan skillnader reflektera preferenser hos företagsledningen, deras revisorer eller rådgivare.

En australiensk studie av Cotter et al. (1998) ger bevis att företagsledningens incitament har betydelse för beslut om nedskrivning. Studien fokuserar på alla typer av tillgångar. Enligt författarna är omfattningen på nedskrivningen både beroende av tillgångens värdeminskning och av företagets kapacitet att absorbera nedskrivningen i redovisningen. Studien undersöker även om bolagsstyrning har betydelse för beslut om nedskrivning. I studien jämförs om det finns en skillnad i förekomsten av nedskrivningar mellan företag som har en revisionskommitté och som anlitar en större revisionsbyrå (från Big 6) och företag som inte har detta. Resultaten visar att det inte förekommer någon skillnad mellan grupperna, varvid författarna drar slutsatsen att bolagsstyrning inte har betydelse för beslut om nedskrivning.

Riedl (2004) undersöker skillnader av nedskrivningar i amerikanska företag i samband införandet av SFAS 121. Totalt undersöktes 455 företag som redovisat nedskrivningar, varav 190 företag avsåg före införandet av SFAS 121 och 265 företag avsåg efter införandet. Av samtliga företag hade 69 % redovisat nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar. Bakgrunden till studien var kritiken mot standarden där det ifrågasattes vilken vägledning standarden faktiskt gav. Studiens resultat stödjer kritiken. Empiriska resultat visar att nedskrivningar efter införandet av SFAS 121 har svagare samband med ekonomiska faktorer, jämfört med innan införandet. Resultatet tyder även

på ett större samband mellan nedskrivningar och *big-bath accounting* efter införandet av SFAS 121, jämfört med innan. Riedl tolkar resultatet som att företagsledningarna sannolikt blivit mer opportunistiska då nedskrivningar redovisas. Sammantaget menar Riedl att kvaliteten på redovisningen, med avseende på nedskrivningar, sjönk efter införandet av SFAS 121.

Även en studie av IAS 36 bör nämnas. Duh et al. (2009) undersöker tillämpningen av IAS 36 avseende tillgångar, förutom goodwill, för noterade företag i Taiwan. En eventuell nedskrivning av dessa tillgångar ska reverseras i framtiden om det inte längre finns grund för dem. I studien sker en jämförelse av 55 företag, som redovisat nedskrivningar mellan åren 2005 till 2007, samt 55 företag som inte redovisat nedskrivningar under samma tidsperiod. I övrigt är företagen lika vad gäller storlek och bransch. Författarna argumenterar för, och finner bevis, att företag som redovisar större nedskrivningar, i större omfattning reverserar nedskrivningar i perioder med minskade resultat. Duh et al. argumenterar därför att det kan finnas incitament att använda sig av nedskrivningar för att jämna ut resultaten mellan olika perioder. Författarna kritiserar därför nedskrivningsreglerna enligt IAS 36 att de skapar utrymme för *earnings management* och liknar förfarandet med ”*cookie jar*” *reserve*<sup>12</sup>. De föreslår därför ett förbud mot reversering av nedskrivningar, liknande utformningen av nedskrivningsregler enligt US GAAP (se avsnitt 4.2.2).

Den snabba konjunkturedgången som inleddes 2008 medförde ett helt annat ekonomiskt klimat för rederierna än de varit vana vid bara några år tidigare. Vinsterna byttes mot förluster och för rederierna blev det aktuellt att pröva fartytgen för nedskrivning (se avsnitt 1.3.2). Det är därför relevant att gå igenom studier som fokuserar på redovisningsval i förlusttyngda företag samt konjunkturcykelns betydelse för redovisningsval.

### 2.3.5 Redovisning i förlusttyngda företag

Under de senaste decennierna har det varit flera konjunkturedgångar. Efter stora börsfall i slutet av 1980-talet inträffade en allvarlig nedgång i ett antal ekonomier runt om i världen. Detta resulterade i en ekonomisk press på företag samt en ökad mängd företagskonkurser, i synnerhet i början av 1990-talet (Smith et al., 2001). Under denna tidsperiod genomfördes ett antal

---

<sup>12</sup> När det gäller beskrivningen av ”*cookie jar reserve*” hänvisar Duh et al. (2009) till Levitt (1998), tidigare ordförande i SEC. ”*Cookie jar*” *reserves* innebär ”A technique by overstating sales returns or warranty costs in good times and using those overstatements in bad times to reduce similar charges.”

studier av redovisningsval i förlusttyngda företag. Det speciella med dessa studier är den ekonomiska kontexten, vilket är lågkonjunktur och recession. Många av studierna försöker förklara huruvida företagsledningen i förlusttyngda företag försöker ge en mer positiv bild av den finansiella ställningen genom opportunistiska redovisningsval. Resultaten av dessa studier är dock varierande (för en litteraturgenomgång, se DeAngelo et al., 1994).

DeAngelo et al. (1994) studerar vilken betydelse avtal om begränsningar i skuldsättningsgrad har för redovisningsval. *Positive Accounting Theory* förutsäger att företag som närmar sig överträdelser av lånevillkor kommer att öka sina inkomster genom redovisningsval i syfte att lösa skuldbegränsningar (Watts och Zimmerman, 1986). Alternativet för företagen kan vara att snabbt tvingas söka nytt kapital. I sin studie undersöker DeAngelo et al. (1994) 76 skuldtungda amerikanska företag med minskade utdelningar, varav 29 företag har avtal om begränsningar i skuldsättningsgrad. Hypotesen är att dessa företag har incitament att öka sina inkomster genom redovisningsval, jämfört med företag utan motsvarande avtal. Resultaten visar dock ingen statistisk skillnad mellan de båda gruppernas redovisningsval. Författarna drar därför slutsatsen att företagens redovisningsval snarare speglar finansiella problem, än försök att dölja finansiella svårigheter och att undvika att bryta mot skuldbegränsningsavtal. Författarna hävdar att företagsledningar föredrar att spegla företagets ekonomiska problem i redovisningen, än att försöka dölja dem. Härigenom ges en signal att de är villiga att ta itu med problemen. Dessutom kan de eftersträva att få eftergifter från fackföreningar eller subventioner från staten genom att vara öppna med företagets ekonomiska problem. Resultaten stödjer därmed inte *Positive Accounting Theory*. Snarare visar resultaten att företag med svag ekonomisk prestation ges begränsade möjligheter att tillämpa *earnings management*. Påståendet stöds av Francis et al. (1996) som inte heller finner något samband mellan svag ekonomisk prestation och nedskrivningar.

Ytterligare en studie som fokuserar på en tidsperiod i ekonomisk nedgång är Smith et al. (2001). Författarna undersöker om företag med ekonomiska problem är mer benägna att använda redovisningsprinciper som ökar resultatet, jämfört med företag som anses vara välmående. Studien omfattar 383 australiensiska börsnoterade företag under 1988. Studien visar att företag med ekonomiska problem, som går i konkurs eller likvideras inom ett år, inte har genomfört några förändringar i redovisningsprinciper i syfte att öka resultatet.

De välmående företagen i studien visar samma resultat. Däremot visar studien att företag med ekonomiska problem, som inte går omkull inom ett år, har genomfört förändrade redovisningsprinciper i syfte att öka resultatet. Författarna menar att bakgrunden till resultatet är företagsledningens och revisorers ovilja att hamna i efterföljande tvister om företaget misslyckas och likvideras. Risken för en förestående konkurs kan antas vara störst för företag som befinner sig i en verklig finansiell kris. I dessa företag begränsas således företagsledningens incitament att välja redovisningsprinciper som ökar resultaten, varvid inga opportunistiska förändringar av redovisningsprinciper genomförs.

### **2.3.6 Konjunkturcykelns betydelse för företagens redovisning**

Betydelsen av nedskrivningar ökar i perioder av ekonomisk osäkerhet. Litteraturen som behandlar redovisningsval ägnar dock inte miljön där valen sker någon större betydelse (Fields et al., 2001). Detta är något som Prakash (2010) tar fasta på. Enligt författaren har tidigare studier om nedskrivningar främst fokuserat på företagsspecifika faktorer, som företags lönsamhet och företagsledningens incitament. Den egna studien motiverar hon med att det finns få belägg för att dessa faktorer påverkas av branschutveckling eller ekonomin i stort. Utgångspunkten i studien är att det är sannolikt att en period av lågkonjunktur och dåliga nyheter utlöser en försiktighet i redovisningen. En konsekvens av detta är att vid en viss nedgång i försäljningen ökar sannolikheten för företag att skriva ned värdet på tillgångar med en och en halv gång i lågkonjunktur, jämfört med att skriva ned motsvarande tillgång i högkonjunktur. Resultaten visar dessutom att företag med ”uppblåst balansräkning”, som i tidigare perioder har påverkat redovisningen genom att redovisa högre resultat, är dubbelt så benägna att skriva ned tillgångar i lågkonjunktur jämfört med högkonjunktur. Prakash menar dock att den viktigaste betydelsen av studiens resultat är vetskapen att företagsledningens redovisningsval måste ses i ett större sammanhang. Mer specifikt menas att det är viktigt att ta hänsyn till konjunkturcykeln när företagsledningens redovisningsval utvärderas. I sin studie visar Prakash att till synes likartade redovisningsval kan vara resultatet av olika faktorer, beroende av den makroekonomiska miljön. Att jämföra företag och redovisningsval över tid, eller mellan olika marknader, kan därför vara ofullständigt, om inte direkt vilseledande, om inte makroekonomiska villkor ingår i analysen. Resonemanget stöds av Dichev et al. (2013) (se avsnitt 2.3.2).

Även en studie av Spear och Taylor (2011) finner samband mellan nedskrivningar av tillgångar och konjunkturcykel. De undersöker hur noterade amerikanska företag redovisat nedskrivningar av tillgångar under perioden 2001 till 2008. Tidsperioden omfattar två lågkonjunkturer (de tre sista kvartalen 2001 och de fyra kvartalen för 2008) samt en högkonjunktur (24 kvartal som omfattar 2002 till 2007). Resultaten visar att de mest frekventa nedskrivningarna ägde rum under perioder av lågkonjunktur, vilket författarna tolkar som ett starkt samband mellan nedskrivningar och ekonomiska förutsättningar. Avslutningsvis kan konstateras att resultaten i Prakash (2010) och Spear och Taylor (2011) inte är särskilt förvånande. De visar att makroekonomiska förhållanden som ligger utanför företagsledningens kontroll har betydelse för nedskrivning av tillgångar.

## **2.4 Upplysningar och presentation**

I detta avsnitt berörs litteratur som försöker förklara varför företag lämnar upplysningar samt vilka upplysningar som lämnas. Först introduceras området (avsnitt 2.4.1). Därefter berörs faktorer som påverkar frivilliga upplysningar (avsnitt 2.4.2) samt tidigare studier av obligatoriska upplysningar (avsnitt 2.4.3). De kvantitativa studier som berördes i avsnitt 1.4.2 omfattas här. Både praktiker och normgivare riktar kritik mot det faktum att mängden upplysningar ökar, trots att informationen inte alltid är relevant. Detta diskuteras i avsnitt 2.4.4. Slutligen presenteras ett avsnitt avseende placering av resultatposter (avsnitt 2.4.5).

### **2.4.1 Allmänt om upplysningar**

I en marknadsbaserad ekonomi är det nödvändigt med redovisningsinformation (se avsnitt 2.1). För att kommunicera ett företags finansiella prestation till marknaden och tillmötesgå investerares informationsbehov, är det dock nödvändigt att komplettera redovisningsinformationen. Detta är det bakomliggande syftet med upplysningar (Kothari et al, 2010). För att förtydliga skillnaden mellan redovisningsinformation och upplysningar används definitioner från IASB som härrör från *Discussion Paper on Conceptual Framework* (IASB, 2013a). Här skiljer IASB mellan primära finansiella rapporter och noter till de finansiella rapporterna. Redovisningsinformation kan anses

utgöra de primära finansiella rapporterna<sup>13</sup> och noterna upplysningar. I noterna ska användbar information framgå som inte redovisas i de primära finansiella rapporterna (se avsnitt 2.4.4).

Företagsledningen kan lämna både frivilliga och obligatoriska upplysningar. Tidigare litteratur har framförallt fokuserat på frivilliga upplysningar (för en litteraturgenomgång, se Healy och Palepu 2001; Beyer et al. 2010). Litteraturen har inte ägnat någon större uppmärksamhet åt incitament att inte lämna obligatoriska upplysningar (för en litteraturgenomgång, se Schipper 2007; Peters och Romi, 2013).

Företag som tillämpar IFRS har en omfattande upplysningsplikt. Faktum är att upplysningar är en viktig del av IFRS, inte minst mot bakgrund av ett ökat behov av bedömningar i redovisningen när poster ska värderas. Genom upplysningarna ska användare få information om gjorda bedömningar för att kunna bedöma tillförlitligheten av olika värderingsval (Barker et al., 2013). Om upplysningar är oväsentliga behöver de inte lämnas. Det är dock upp till varje företag att göra denna bedömning. Saknas en obligatorisk upplysning uppstår frågan om upplysningen är oväsentlig, eller att företagsledningen ignorerar att lämna den.

Trots distinktionen mellan frivilliga och obligatoriska upplysningar är skillnaden mellan dem inte alltid given. Företagsledningar kan emellanåt göra godtyckliga bedömningar för att fastställa vad som är en obligatorisk upplysning (Heitzman et al., 2010). Även inom reglerade områden inom IFRS finns det en grad av frivillighet avseende de upplysningar som ska lämnas. Upplysningskrav kan vidare undvikas genom att bedöma belopp som oväsentliga. Eftersom väsentlighetsbedömningar kan användas opportunistiskt, menar Liu och Mittelstaedt (2002) att samma incitament som har betydelse för att frivilliga upplysningar lämnas, även kan ha betydelse för väsentlighetsbedömningar vad gäller obligatoriska upplysningar. I det avseendet kan faktorer som har betydelse för frivilliga upplysningar, även ha betydelse för obligatoriska upplysningar.

---

<sup>13</sup> Som primära finansiella rapporter anges rapport över finansiell ställning, rapport över resultat och övrigt totalresultat, rapport över förändringar i eget kapital och rapport över kassaflöden (IASB DP/2013/1, paragraf 7:14).

### 2.4.2 Frivilliga upplysningar

Enligt ekonomisk teori är syftet med frivilliga upplysningar att minska informationsasymmetrin mellan *insiders* och *outsiders*. I detta avseende är *insiders* kopplade till företagsledningen och *outsiders* kopplade till aktörer på kapitalmarknaden (Healy och Palepu, 2001). Företagsledningen har mer information om ett företags förväntade framtida lönsamhet, samt nuvarande och framtida investeringar, än vad *outsiders* har. Denna informationsasymmetri gör det svårt för aktörer som tillhandahåller externt kapital att utvärdera ett företags framtida möjligheter. Beyer et al. (2010) beskriver problematiken, samt varför det finns ett incitament för en företagsledning att lämna frivilliga upplysningar, enligt följande:

This problem is exacerbated because insiders (both managers and owner-managers) have incentives to exaggerate their firms' projected profitability. In turn, if capital providers cannot assess firms' profitability, they will underprice firms with high profitability and over-price firms with low profitability, potentially leading to market failure. This "lemons problem" (Akerlof, 1970) and the resulting incentives to disclose additional information have long been recognized in the literature (Beyer et al., 2010:296).

Som ett resultat av problematiken finns det incitament för en företagsledning att lämna privat information till marknaden genom upplysningar. Syftet är att särskilja dem från andra företagsledningar, med mindre fördelaktig information. Enligt Healy och Palepu (2001) är det dock oklart vilken trovärdighet frivilliga upplysningar har, då företagsledningen har incitament att lämna frivilliga upplysningar som gynnar deras eget intresse. Enligt Beyer et al. (2010) är dock investerare fullt medvetna om denna problematik, vilket får till följd att deras tolkning av både lämnade upplysningar, och frånvaron av upplysningar, spelar stor roll för företagsledningens beslut att lämna frivillig information. Helt rationellt förväntar sig investerare att företagsledningen enbart lämnar information om det är fördelaktigt för dem själva. Frånvaron av upplysningar är därför beroende av investerares uppfattning och kunskap om företagsledningens incitament samt av företags grundläggande ekonomi. Det betyder att när investerare är osäkra på den privata information företagsledningen besitter, föreslår litteraturen att företag tenderar att lämna frivilliga upplysningar om goda nyheter, men hålla inne med dåliga nyheter. En studie av Kothari et al. (2009) visar till exempel att företagsledningar fördröjer information om dåliga nyheter i upplysningarna, relativt goda nyheter.



Med hjälp av tidigare litteratur identifierar Healy och Palepu (2001) motiv till varför företag väljer att lämna frivilliga upplysningar. Företag som till exempel är i behov av extern finansiering har incitament att lämna frivilliga upplysningar för att minska informationsasymmetrin. Därmed sjunker investerarens riskpremie och företag sänker sin kapitalkostnad. Vidare kan företagsledningen i ett företag som redovisar dåliga resultat lämna frivilliga upplysningar i ett försök att förklara resultatet. Orsaken är att företagsledningen vill rädda sina jobb, till exempel genom att minska risken för fientliga uppköp. Företagsledningen kan även ha incitament att lämna upplysningar för att undvika framtida rättstvister mot dem för att de lämnat bristande upplysningar. Det finns även incitament att undvika att lämna upplysning om prognoser som kan visa sig vara felaktiga i framtiden. Slutligen kan företagsledningen begränsa frivilliga upplysningar om de upplever att informationen kan vara skadlig på grund av konkurrensskäl. Healy och Palepu ger exempel på studier som visar att företag inte lämnar frivilliga upplysningar som kan försämra dess konkurrensfördelar, trots att det medför ökade kapitalkostnader. Enligt Beyer et al. (2010) visar empirisk forskning fler motiv; till exempel har företagsledningen incitament att lämna upplysningar som maximerar aktiekursen om deras ersättning är knuten till denna.

Även Graham et al. (2005) undersöker faktorer som har betydelse för vilka upplysningar som lämnas i de finansiella rapporterna. Studien baseras på flera av de motiv som identifierats av Healy och Palepu (2001). Studien visar att företagsledarna lämnar frivilliga upplysningar för att minska *information risk* och för att öka aktiekursen, samtidigt som de undviker att lämna information om händelser som kan bli svåra att upprätthålla i framtiden samt farhågor om att lämna företagshemligheter till konkurrenter. I det avseendet stämmer resultaten överens med Healy och Palepu (2001).

Sammanfattningsvis finns både motiv varför företagsledningen vill lämna frivilliga upplysningar samt motiv varför upplysningar begränsas. Beyer et al. (2010) betonar att det är företagsledningen som fattar beslut om vilka upplysningar som lämnas; följaktligen är det kostnader och nytta kopplat till företagsledningen som kan förklara ett beslut att lämna upplysningar, inte kopplat till företaget som sådant. Genom att reglera vilka upplysningar som ska lämnas till kapitalmarknaden, möjliggörs att företag uppnår en viss nivå på sina upplysningar samt att trovärdigheten förbättras i lämnad information. I följande avsnitt berörs obligatoriska upplysningar.

### 2.4.3 Obligatoriska upplysningar

Trots att det finns omfattande upplysningskrav, och att en stor mängd finansiell information kommuniceras genom upplysningar, är kunskapen om obligatoriska upplysningar begränsad (Schipper, 2007). Enligt Schipper saknas en allmänt accepterad teori eller föreställningsram för obligatoriska upplysningar samt att det kvarstår frågor hur upprättare, revisorer och användare ser på obligatoriska upplysningar, i synnerhet i jämförelse med poster som istället redovisas i de finansiella rapporterna. Det är därför relevant att studera obligatoriska upplysningar.

Införandet av IFRS har lett till flera studier av obligatoriska upplysningar. Enligt Glaum et al. (2012) undanhålls potentiellt relevant information från kapitalmarknaden om företag inte uppfyller de upplysningskrav som ställs. Är den bristande efterlevnaden dessutom avsiktlig, menar Glaum et al. att man kan anta att information som lämnas i upplysningarna är *biased*. I detta avseende blir den finansiella rapporteringen mindre effektiv att minska informationsasymmetrin. I sin studie analyserar Glaum et al. hur väl företag uppfyller upplysningskrav gällande IFRS 3 och IAS 36, två redovisningsområden som författarna anser vara kontroversiella och utmanande för upprättare. För att identifiera faktorer som kan ha betydelse för att företag undanhåller obligatoriska upplysningar används litteratur avseende frivilliga upplysningar. Studien omfattar noterade företag från 17 europeiska länder som infört IFRS. Resultaten visar att det finns en stor variation hur väl upplysningskrav har uppnåtts. I vilken mån företag uppfyller kraven kan förklaras av både landspecifika och företagspecifika faktorer. Enligt författarna indikerar resultaten att redovisningstraditioner och andra landspecifika faktorer fortsätter att ha betydelse, trots införandet av IFRS. På landnivå identifieras att följande faktorer kan förklara efterlevnad: styrkan på övervakningen i landet och storlek på den nationella aktiemarknaden. Att styrkan på övervakning har betydelse för efterlevnad är inte överraskande givet resultat från tidigare studier (Barth et al., 2008; Daske et al. 2008; Li, 2010). Glaum et al. (2012) lämnar en möjlig förklaring till varför storlek på den nationella aktiemarknaden har betydelse för efterlevnad av upplysningskrav. Det beror på en ökad konkurrens mellan företag, samt att portföljförvaltare och börsanalytiker noggrant följer upp företagsledning. Av denna orsak efterfrågas en finansiell rapportering av en hög kvalitet. På företagsnivå identifieras att följande faktorer kan förklara efterlevnad: omfattning av goodwill, tidigare erfarenhet

av IFRS, typ av revisor, förekomsten av revisionskommitté, emission av aktier eller obligationer under rapportperioden eller i efterföljande period, ägarstruktur och bransch.

Amiraslani et al. (2013) studerar vilka upplysningar avseende IAS 36 som noterade företag i Europa lämnat under perioden 2010 till 2011. Resultaten visar att det finns stora skillnader mellan länderna vad gäller efterlevnad av upplysningskrav, vilket tyder på en ojämn tillämpning av IFRS. Författarna skiljer på upplysningar som kräver företagsledningens involvering och upplysningar av enklare karaktär. Studien visar att efterlevnaden är lägre för upplysningar som kräver företagsledningens involvering, samtidigt som upplysningar av enklare karaktär tenderar bestå av standardtexter. Att möta kraven för de senare upplysningarna kräver således inte någon större arbetsinsats och ett minimum av bedömningar. Enligt författarna indikerar resultaten att låg efterlevnad av krav för upplysningar med hög arbetsinsats generellt döljs av hög efterlevnad av upplysningar med liten arbetsinsats. Studien visar dessutom att upplysningarnas kvalitet varierar signifikant mellan branscher. Vidare saknar författarna en återkoppling till förändringar av tidigare års antaganden. I likhet med Glaum et al. (2012) förklaras skillnader mellan hur mycket upplysningar som lämnas av nationella institutionella faktorer och företags specifika egenskaper.

Även Verriest et al. (2013) studerar hur väl företag har uppfyllt upplysningskrav. Fokus är förhållandet mellan företagets bolagsstyrning och lämnade upplysningar, i samband med implementeringen av IFRS. Baserat på data från större noterade företag i Europa, finner författarna betydande skillnader för detaljnivån på lämnade upplysningar avseende omräkning från tidigare lokala redovisningsprinciper till IFRS, samt hur väl företag har uppfyllt upplysningskrav avseende vissa upplysningsintensiva poster (kassaflödesanalys, segmentrapportering etcetera). Vissa företag uppfyller inte ens ett minimum av upplysningskrav. Författarna finner vidare att företag med stark bolagsstyrning tenderar att tillhandahålla högre kvalitet på upplysningar samt i större omfattning uppnå upplysningskrav, jämfört med företag med svag bolagsstyrning. Styrkan på bolagsstyrningen mäts genom variabler som styrelsens oberoende, styrelsens funktion och revisionskommitténs effektivitet.

Att upplysningskrav gällande nedskrivningsprövningar är ett känsligt område som företag är restriktiva med att lämna framgår av Hjelström och Schuster (2011). Studien baseras på intervjuer med 17 svenska noterade företag med fokus på upplevda möjligheter och problem i samband med övergången till IFRS. Bland företagen finns en samsyn att om samtliga upplysningar lämnas som krävs enligt IAS 36, skulle det innebära en spridning av känslig information som skulle kunna bli till en konkurrensnackdel. Företagen i studien är därför inte särskilt intresserade att uppfylla samtliga krav. De föredrar istället att avvakta utvecklingen i praktiken innan de lämnar fullständiga upplysningar om antaganden som ligger till grund för nedskrivningsprövningen. För vissa respondenter är även kunskapsluckor en orsak till att upplysningar saknas. Enligt studien anser flera företag att upplysningsfrågan för IAS 36 är den viktigaste frågan som de identifierade vid övergången till IFRS. Det var därför ett beslut som fattades av företagsledningen och som hade föregåtts av diskussioner mellan ledningen på olika nivåer, revisorer och andra företag.

Det kan klargöras att studierna av Hjelström och Schuster (2011) och Glaum et al. (2012) avser nedskrivningsprövning av goodwill, där upplysningskraven är mer omfattande än för materiella anläggningstillgångar (se avsnitt 4.3.3). Studien av Amiraslani et al. (2013) avser däremot nedskrivningsprövning av tillgångsslagen materiella och immateriella anläggningstillgångar samt goodwill. Det är en orsak till att studien omfattas i litteraturstudien, trots dess brist på vetenskaplig publicering (se avsnitt 1.2.2). Att företag är restriktiva med att lämna upplysningar avseende nedskrivningar bekräftas av rapporter från ESMA (2011; 2103), där bristande upplysningar avseende nedskrivningar lyfts fram som ett problemområde.

Glaum et al. (2012), Verriest et al. (2013) och Amiraslani et al. (2013) studerar hur väl företag uppfyller upplysningskrav enligt IFRS. En svaghet hos dessa studier är att det inte finns någon kunskap om den ekonomiska situationen hos företagen, enbart i vilken omfattning upplysningskrav efterlevs och kan förklaras av olika faktorer. Man vet därför inte om det är en väsentlighetsbedömning som ligger bakom bristande upplysningar. I denna avhandling studeras upplysningar på företagsnivå, vilket möjliggör en utvärdering av hur väl informationen i upplysningar stämmer med underliggande antaganden och att det inte saknas relevant information. Detta kan inte fångas i en kvantitativ studie, utan möjliggörs enbart med en studie på företagsnivå.

#### 2.4.4 Ifrågasättande av upplysningars relevans och omfattning

Samtidigt som företag kritiseras för att vara restriktiva med att lämna upplysningar har kritiska röster höjts mot tendensen att mängden upplysningar ökar kontinuerligt. I syfte att öka transparensen i redovisningen har en ström av nya upplysningskrav tillkommit. En fråga som ställs i praktiken är om den sammanlagda mängden upplysningar är relevant för användarna. Det finns en oro att mängden upplysningar inte uppfyller sitt syfte, att underlätta för användare av finansiella rapporter att förstå de redovisade beloppen (EFRAG, 2012). Enligt European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) har normgivare i huvudsak fokuserat på hur poster ska redovisas och värderas, snarare än på hur upplysningar ska lämnas. De menar att för lite uppmärksamhet har ägnats hur upplysningarna ska organiseras. Vidare berörs problematiken med användandet av checklistor och att upplysningar snarare består av standardtexter, jämfört med företagsspecifik information. Schipper (2007) menar att överflödet av upplysningar till viss del orsakats av att upplysningskrav tagits fram utan stöd av vägledning i form av en allmänt accepterad teori eller föreställningsram för upplysningar.

Utvecklingen har lett till att både IASB och FASB ser över sina upplysningskrav och försöker finna lösningar på identifierade problem. FASB bad intressenter att yttra sig om ett ramverk för upplysningar för att på olika sätt förbättra effektiviteten av notapparaten till de finansiella rapporterna (FASB, 2012). Utvecklingen har skett i samarbete med EFRAG som tagit fram ett liknande Discussion Paper (DP)<sup>14</sup> (EFRAG, 2012). IASB publicerade ett DP avseende eventuella förändringar av föreställningsramen (IASB, 2013a). I denna diskuteras att inkludera ett avsnitt om upplysningar i föreställningsramen, där upplysningar föreslås vara principbaserade. Här framgår bland annat att det är ett företags faktiska förhållanden och omständigheter som ska avgöra vilken information som ska presenteras i de primära finansiella rapporterna eller lämnas i noterna (DP/2013/1, paragraf 7:13). Under 2013 startade IASB projektet *disclosure initiative* som syftar till att förbättra informationen i upplysningarna. Som del av detta projekt har ett Exposure Draft (ED) publicerats med föreslagna ändringar av IAS 1 *Utformning av finansiella rapporter* (IASB, 2014). Här framgår konkreta första steg hur upplysningar ska utformas; de ska vara principbaserade och ha tydliga väsentlighetskrav.

---

<sup>14</sup> DP har getts ut i samarbete med de nationella normsättarna ANC (French Autorité des Normes Comptables) och FRC (UK Financial Reporting Council Accounting Committee).

Barker et al. (2013) diskuterar EFRAGs DP (2012), där förslag lämnas om en föreställningsram för upplysningar. Med stöd av litteraturen kritiserar Barker et al. (2013) ett antal antaganden de hyser farhågor inför. För det första finns ett antagande i DP och i praktiken, att informationsöverflöd är problematiskt, såtillvida att det förvirrar användare, snarare än att informera dem. Enligt Barker et al. visar litteraturen att marknaden som helhet reagerar positivt till ökad information, trots att man på individnivå möjligen kan uppleva det annorlunda. För det andra finns ett antagande om en allmän vilja hos användare, upprättare, revisorer och normgivare att lösa det uppfattade problemet på ett enhetligt sätt. Enligt Barker et al. visar litteraturen att parterna sannolikt har olika information, incitament och perspektiv, varför hänsyn måste tas till betydelsen av upplysningarnas kontext. Information i noterna ges tillsammans med annan information, både i och utanför de finansiella rapporterna. Slutligen finns ett antagande om att en principbaserad metod är den bästa metoden. Enligt Barker et al. visar litteraturen att principbaserade standarder kan fungera utmärkt i vissa situationer, men mindre bra i andra. I synnerhet gäller detta vid frånvaro av en stark övervakning. En av flera slutsatser Barker et al. kommer fram till är att föreställningsramen i större omfattning måste tillgodose den kontext där upplysningar ska tillämpas. I praktiken kännetecknas denna av skillnader vad gällande information, incitament och övervakning, vilka har betydelse för de upplysningar som är lämpliga att lämna i varje given situation. Författarna anser att det inte är konceptet med en principbaserad föreställningsram för upplysningar som brister, utan att det behövs mer vägledning för att fastställa vad som är väsentlig information. I detta avseende förefaller IASB vara av samma ståndpunkt beaktat ändringarna de föreslagit för IAS 1, där upplysningskrav ska vara principbaserade med tydliga väsentlighetskrav (IASB, 2014).

Avslutningsvis kan konstateras att upplysningar upplevs som ett problematiskt område som är under förändring och att det är betydelsefullt med mer kunskap. Genom fallstudierna kan upplysningar utvärderas på företagsnivå, vilket ger en möjlighet att studera relevansen i upplysningarna.

### 2.4.5 Presentation av nedskrivningar

Litteraturstudien har fokuserat på upplysningskrav gällande nedskrivningsprövningen. Enligt Elliott och Hanna (1996) är det även relevant att reglera var i resultaträkningen nedskrivningen presenteras, då det kan ha betydelse för i vilken omfattning nedskrivningen påverkar företagets aktiekurs. I detta avsnitt berörs tidigare studier avseende placering av resultatposter. När det gäller IFRS redovisas nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar inom rörelseresultatet<sup>15</sup>. Valmöjligheten föreligger således att redovisa nedskrivningen öppet eller aggregerat med andra poster med upplysning i not.

Nedskrivningar av tillgångar är ett område som utgör särskilda poster<sup>16</sup> (Callen et al., 2010). Särskilda poster är antingen ovanliga till sin karaktär eller att de inträffar sällan. Ofta har särskilda poster väsentlig inverkan på både redovisat resultat, samt tillgångars redovisade värden och eget kapital.

Riedl och Srinivasan (2010) undersöker redovisningen av särskilda poster i 500 företag under tidsperioden 1993 till 2002. Under denna period ökade särskilda poster både i frekvens och omfattning. Särskilda poster är resultatpåverkande, men det är upp till företagsledningen att besluta om posten ska särredovisas i resultaträkningen eller slås ihop med andra poster på aggregerad nivå och förklaras i not. Riedl och Srinivasan undersöker om det bakomliggande motivet till placering i årsredovisningen speglar informativa motiv, att lämna förbättrad information om den underliggande ekonomiska händelsen, eller har opportunistiska motiv, att försöka påverka användares uppfattningar. De empiriska resultaten visar sammantaget att särskilda poster som särredovisas i resultaträkningen är mindre förutsägbara, än de som särredovisas i fotnot. Resultatet tolkar författarna som ett informativt motiv, i motsats till det opportunistiska. Genom att visa flexibilitet i presentationen hjälper man användare av redovisningen att förstå den underliggande ekonomiska händelsen som ska redovisas.

Jorissen och Otley (2010) visar att presentationen av nedskrivningar av flygplansinvesteringar skiljer sig åt beroende på vilken företagsledare som kan kopplas till nedskrivningarna. Är det den föregående VD:n särredovisas nedskrivningen i resultaträkningen, medan nedskrivningar som kopplas till den

---

<sup>15</sup> Enligt IAS 1:87 ska ett företag inte redovisa några kostnader som extraordinära poster.

<sup>16</sup> Särskilda poster har översatts från engelskans *special items*.

innevarande VD:n redovisas på aggregerad nivå. Författarna tolkar resultatet som ett opportunistiskt motiv till var nedskrivningar presenteras.

Alla motiv till placering av resultatposter behöver dock inte vara medvetna. Scheja (2009), som studerar svenska börsföretags redovisning av alternativa resultatbegrepp<sup>17</sup>, fann att vid sidan av informativa och opportunistiska motiv, finns upprättare vilka saknar ett övergripande motiv för redovisning av alternativa resultatbegrepp. De kan därför från tid till annan styras av olika faktorer utan något mönster av samvariation mellan faktorerna eller upprättarna.

## 2.5 Avslutande kommentar

IFRS är ett principbaserat redovisningssystem som bygger på företagsledningens bedömningar och användning av privat information. Redovisningsområdet nedskrivningar är starkt beroende av bedömningar och företag kan komma att redovisa på olika sätt. En utgångspunkt enligt IAS 36 är att redovisningen ska baseras på neutrala bedömningar. Litteraturgenomgången i detta kapitel visar dock att bedömningar kan vara icke-neutrale, om en företagsledning antar ett opportunistiskt beteende och låter egna preferenser avspeglas i bedömningarna. Härigenom avbildas inte det ekonomiska tillståndet och redovisningen blir inte lika användbar för kapitalmarknadens aktörer. En slutsats baserad på litteraturgenomgången är därmed att det föreligger en spänning mellan å ena sidan behovet av neutrala bedömningar för att avbilda ett ekonomiskt tillstånd i redovisningen och å andra sidan ett opportunistiskt beteende hos dem som upprättar redovisningen för att uppnå subjektiva önskemål.

---

<sup>17</sup> Härmed avses resultatmått som inte är definierade enligt GAAP. Sådana alternativa resultatbegrepp uttrycks ofta som Non-GAAP Measures (Scheja, 2009).



## 3 Metod

I detta kapitel beskrivs hur studien har genomförts, vilka val som har gjorts och hur dessa påverkat studien och dess resultat. Inledningsvis beskrivs metodval (avsnitt 3.1) och de empiriska studierna; en årsredovisningsstudie (avsnitt 3.2) samt fallstudier (avsnitt 3.3). Avslutningsvis diskuteras möjligheten för generalisering med en kvalitativ studie (avsnitt 3.4).

### 3.1 Val av metod

Denna avhandling har två syften som båda är empiriskt baserade.

1. Att identifiera faktorer som i praktiken har betydelse för genomförandet av nedskrivningsprövningar och förekomsten av nedskrivningar.
2. Att studera upplysningarnas informationsinnehåll.

För att uppnå de båda syftena genomförs två empiriska studier; inledningsvis en årsredovisningsstudie där samtliga noterade rederier i Europa ingår och därefter fallstudier som omfattar ett urval av tio rederier. Inspiration till uppbygget har hämtats från Scheja (2009) och Ericsson (2010). Studierna ger olika slags data, vilket medför att de både möjliggör och kompletterar varandra. Årsredovisningsstudien avser att ge en övergripande bild av hur noterade rederier i Europa redovisar faktiska av- och nedskrivningar av fartyg. Härmed ges en grund till att välja ut företag till fallstudierna, men även att kunna jämföra resultaten från fallstudierna, med företag i motsvarande situation och segment. Fallstudierna möjliggör att nedskrivningar studeras på företagsnivå. En samverkan mellan kvantitativa och kvalitativa metoder kan medföra en bättre förståelse av en företeelse, jämfört med att metoderna används separat (Bryman och Bell, 2011).

Genom årsredovisningsstudien får vi reda på vilka företag som redovisar nedskrivningar, men inte vilka faktorer som ligger bakom. Tidigare litteratur lyfter fram att det är svårt att mäta benägenheten att redovisa nedskrivningar (Ball, 2006; Kvaal och Nobes, 2010). Inte minst beror detta på att nedskrivningar omfattar åtskilliga förtäckta alternativ, vilka inte kan utläsas i en årsredovisning (Kvaal och Nobes 2010). Inte heller är det möjligt att studera relevansen i upplysningar enbart baserat på information från en årsredovisning. IFRS bygger på principbaserad redovisning. För att förstå en redovisningslösning behöver man ha detaljerade kunskaper om förhållanden som omger transaktionen samt vilka uppskattningar och bedömningar som företagsledningen gör. Denna information är normalt inte allmänt tillgänglig (Pope och McLeay, 2011). Således, för att förstå vilka faktorer som har betydelse för nedskrivningar i praktiken, och vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har, är det nödvändigt med intern information. Information som antas kunna erhållas genom fallstudierna (se avsnitt 3.2.1).

## **3.2 Årsredovisningsstudie**

I detta avsnitt beskrivs genomförandet av årsredovisningsstudien. Avsnittet inleds med beskrivning av de noterade rederierna i Europa, med fokus på hur de identifieras och klassificeras. Det är dessa rederier som utgör populationen i årsredovisningsstudien. För en beskrivning av rederierna, se kapitel 5. Därefter följer en beskrivning av datainsamling, analys samt bortfall i studien.

### **3.2.1 Noterade rederier i Europa**

Årsredovisningsstudien omfattar noterade rederier i Europa (EES) vid tidpunkten då populationen för licentiatuppsatsen fastställdes, januari 2009. Den ursprungliga populationen omfattar 58 rederier, fördelade på fem segment och femton länder (se tabell 3.1). För en utförlig beskrivning hur dessa rederier identifierades hänvisas till Pettersson (2011). För att sammanfatta förfarandet ska ett antal kriterier vara uppfyllda för att ett rederi ska ingå i studien. De ska vara noterade i Europa (EES), tillämpa IFRS i koncernredovisningen, ha fartyg som redovisad tillgång i balansräkningen samt ha en specificerad not till de materiella anläggningstillgångarna. Rederier som inte ingår samtliga fyra år, 2007 till 2010, betecknas som bortfall (se avsnitt 3.2.3).

**Tabell 3.1 Studerade rederier fördelade på länder och segment**

Land	Tank	Bulk & general cargo	Container & ro-ro	Passagerare	Offshore	Övrigt	Totalt
Belgien	2	1					3
Cypern	1						1
Danmark	2	1	3	1			7
Estland				1			1
Finland			1	1			2
Frankrike					1		1
Grekland				3			3
Italien	1	1					2
Lettland	1						1
Litauen		2					2
Nederländerna					1	1	2
Norge	6	3	2	2	10		23
Storbritannien	1	2	1				4
Sverige	2	1					3
Tyskland	2		1				3
<b>Summa</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>58</b>

Källa: Pettersson (2011).

Grunden för rederiernas indelning i länder är efter börsnotering. I det avseendet är Norge unikt, då det står för närmare 40 % av Europas noterade rederier. Övriga noterade rederier i Norden utgör drygt 20 %. En övervägande del av rederierna har således sin hemvist i något av de nordiska länderna. En försvarande aspekt att bestämma landtillhörighet är att sjöfarten är internationell och att det finns flera tillhörigheter som måste beaktas, såsom beskattning, beslutsfattande och ägande (Dreijer, 2009). Av de 58 rederierna är tio registrerade i ett annat land, jämfört med deras börsnotering. Dessa länder är Bermuda, Jersey, Cayman Islands, Marshall Islands, Cypern och Luxemburg. Det kan antas att bakgrunden till denna registrering är skatteskal. För redovisningsfrågor hade troligen en mer rättvisande indelning varit där beslutfattande sker. Denna indelningsgrund övervägdes, men av praktiska skäl valdes indelning efter börsnotering, som är enklare att fastställa.

Fördelningen per segment ser betydligt jämnare ut än per land (se tabell 3.1). Indelningen i segment har skett enligt de segment som Lloyd's Register Fairplay använder sig av. Grunden för indelning är verksamhetsbeskrivningen i rederiernas årsredovisning. I flertalet fall verkar rederier i flera segment. Klassificering har då skett efter det segment med flest fartyg, alternativt högst omsättning. Segmentet övrigt utgörs endast av ett rederi, nederländska Smit International, vars huvudsakliga verksamhet utgör bärgning och lyft. Det passade därför inte in i något av de andra segmenten.

### **3.2.2 Datainsamling och analys**

Syftet med årsredovisningsstudien är att ge en övergripande bild av nedskrivningar av fartyg i noterade rederier i Europa. Här studeras vilka år nedskrivningar redovisas och hur nedskrivningar fördelas per segment. Även avskrivningar studeras, denna del av studien bygger dock på Pettersson (2011) och beskrivs inte vidare i detta avsnitt. Istället fokuseras på datainsamling och analys av fartygens nedskrivningar, som är en unik studie för avhandlingen.

Data samlas in per företag baserat på den digitala årsredovisningen för räkenskapsåren 2007, 2008, 2009 och 2010. Om ett rederi har brutet räkenskapsår, studeras det räkenskapsår som avslutats innan det faktiska året, exempelvis 2006/2007 för år 2007 och 2007/2008 för år 2008. Följande data samlas in; fartygens nedskrivningar och fartygens redovisade värden. Som ett första steg söktes nedskrivningar i koncernens resultaträkning och i noten till koncernens materiella anläggningstillgångar. Även fartygens redovisade värden hämtas från denna not. För att belopp ska vara jämförbara har alla valutor räknats om till EURO enligt valutakurser från European Central Bank. Poster i balansräkningen räknas om till balansdagens kurs för respektive år och poster i resultaträkningen till genomsnittskurs för respektive år.

För att få en uppfattning om nedskrivningarnas omfattning, ställs faktiska nedskrivningar i relation till fartygens redovisade värde vid balansdagens utgång. Eftersom de ekonomiska förutsättningarna varierar mellan segmenten, är det nödvändigt att studera nedskrivningar per segment. Detta speglar Jaafar och McLeays (2007) synsätt, att företag som är verksamma under liknande omständigheter ska jämföras. För studien uppstår dock ett klassificeringsproblem. Populationen är klassificerad efter ett segment (se avsnitt 3.2.1) och det förekommer att rederier är verksamma i flera segment. Det medför att

nedskrivningar måste fördelas till de segment som avses. Ett försvårande faktum är att det föreligger stora skillnader hur transparent information som lämnas om de olika segmenten i årsredovisningen. Vissa rederier anger klart och tydligt vilket segment nedskrivningen avser, för andra är det oklart. Emellanåt framgår informationen enbart i årsredovisningens övriga delar, som förvaltningsberättelsen, varvid data hämtas därifrån. Vidare är noten till materiella anläggningstillgångar normalt per tillgångsslag, vilket innebär fartyg på aggregerad nivå. Effekten blir att när nedskrivningar ställs i relation till fartygens redovisade värde är det totalt redovisat värde för fartygen som avses, inte segmentens andel av fartygens redovisade värden.

Fallstudierna visar att vissa fallföretag är felklassificerade, främst beroende på att de är involverade i fler segment än vad de ursprungligen klassificerats efter (se avsnitt 8.3.1). Det innebär troligen att fler rederier i årsredovisningsstudien är föremål för felklassificeringar. Fördelningen av nedskrivningar mellan segment kan därmed se något annorlunda ut (se tabell 6.4). Eftersom fallstudierna fokuserar på de segment med flest nedskrivningar, kan felklassificeringar innebära att fallstudierna fokuserar på fel segment. Uppfattningen är dock att det inte har en avgörande betydelse, eftersom val av segment sker utifrån flera olika perspektiv, där förekomsten av nedskrivningar är ett (se avsnitt 3.3.2).

Eftersom antalet nedskrivningar är förhållandevis begränsat, analyseras inte nedskrivningar med hjälp av statistik på motsvarande sätt som avskrivningar (se avsnitt 6.1). Syftet med årsredovisningsstudien är i första hand att få en överblick av rederiernas nedskrivningar med avseende på år, omfattning och segment. Tidsperioden som studeras karaktäriseras av en snabb konjunkturbedgång som inleddes 2008 (se avsnitt 1.3.2). Det finns därför en förväntan att nedskrivningar av fartyg ökar i betydelse under 2009 och 2010, åtminstone i de segment som drabbats hårdast av konjunkturbedgången (se avsnitt 4.4).

### **3.2.3 Bortfall**

Vid startpunkten 2007 uppfyllde 58 rederier de kriterier som fastställdes enligt avsnitt 3.2.1. Däremot är det flera rederier som inte uppnår kriterierna övriga år. Orsaker till detta är att företag har avregistrerats från börserna, att samtliga fartyg har sålts eller att materiella anläggningstillgångar har klassificerats om till något annat tillgångsslag. En annan orsak till bortfall är begränsad tillgång till årsredovisningar. Det beror på att årsredovisningar inte gått att få tag på,

att det inte finns tillgång till årsredovisningar upprättade på engelska eller nordiska språk. När resultaten presenteras i kapitel 6, framgår hur många observationer som ligger till grund för dessa. För en läsare som vill veta vilka rederier som omfattas av studien hänvisas till bilaga B, där deskriptiv data för 2008 presenteras.

### **3.3 Fallstudier**

I detta avsnitt beskrivs genomförandet av fallstudierna. Avsnittet inleds med en metoddiskussion. Därefter följer en beskrivning av hur fallföretagen valts ut, hur datainsamling gått till samt hur data tolkas och analyseras.

#### **3.3.1 Metoddiskussion**

Om man jämför val av fallstudier som undersökningsmetod med tidigare empiriska studier av nedskrivningar, visar litteraturgenomgången att de flesta tidigare studier är kvantitativa (se avsnitt 1.4.1). Enligt Graham och Harvey (2001) är större kvantitativa studier den vanligaste undersökningsmetoden vid empiriska studier, då de erbjuder fördelar som att säkerställa statistiska samband och förhållanden mellan olika variabler. En svaghet med studierna är att det inte ges möjligt att ställa direkta frågor till beslutsfattare. Istället dras slutsatser utifrån statistiska samband mellan proxyvariabler, som utgör surrogat för olika intentioner (Dichev et al., 2013). Jorissen och Otley (2010) argumenterar för att den generaliserbarhet som uppnås med större kvantitativa studier sker på bekostnad av förståelsen av den komplexa karaktär som påverkar redovisningen i det enskilda företaget. De föreslår därför användandet av ett bredare spektrum av forskningsmetoder. I den egna studien använder de sig av en fallstudie. Det bör noteras att fallstudier som sådana inte är en metod för att samla in data. Data till en fallstudie kan hämtas från en eller flera källor som exempelvis dokument, intervjuer och observationer. Just detta faktum, att fallstudier kan hantera flera slag av empiriskt material, är en styrka med fallstudien som forskningsmetod (Yin, 2003). I denna avhandling hämtas data från intervjuer, årsredovisningar samt i förekommande fall interna dokument (se avsnitt 3.3.3).

Genom fallstudier studeras redovisningen i sin faktiska miljö (Ryan et al., 2002). Fallstudier möjliggör att studera detaljer och unik information avseende företags agerande, vilket är en förutsättning för att besvara forskningsfrågorna i denna avhandling. En begränsning med fallstudier är dock att

antalet observationer är få och resultaten företagsspecifika (Petersen och Plenborg, 2010). En alternativ undersökningsmetod, som medför ett större antal observationer samtidigt som det är möjligt att ställa detaljerade frågor, är enkätundersökningar (Graham och Harvey, 2001; Cole et al., 2011). Enligt Dichev et al. (2013) ger både enkätundersökningar och intervjuer fördelar som möjliggör för forskare att upptäcka faktorer som påverkar upprättares beslut, kanske på oväntade sätt. Nackdelar är frågetecken kring potentiella *bias* i svar; om respondenterna vet vad de säger, om de säger sanningen och om det är de mest förekommande, mest representativa erfarenheterna, som respondenterna erinrar sig. En enkätundersökning som undersökningsmetod hade därför kunnat vara ett alternativ till intervjuer. Med tanke på nedskrivningarnas karaktär, att det är ett känsligt område som baseras på komplexa situationer och involverar omfattande bedömningar, har enkätundersökning valts bort i denna avhandling. I likhet med Wilson (1996) bedöms det svårt att fånga fenomenet nedskrivningar med färdigformulerade frågor. Ytterligare en begränsning med enkätundersökningar är att det inte går att ställa följdfrågor eller ta del av den faktiska nedskrivningsprövningen, vilket kan medföra att en djupare förståelse går förlorad. Det finns även en risk att de som svarar på enkäten inte är representativa för populationen och att frågor kan missförstås (Graham et al. 2005; Petersen och Plenborg, 2010). Motsvarande begränsningar bedöms inte föreligga i samma utsträckning vid en intervju. Att använda fallstudier som undersökningsmetod torde sammantaget ge unik information för att besvara forskningsfrågorna samt att kunna komplettera befintlig litteratur.

### 3.3.2 Val av fallföretag

Inledningsvis planerades att studera mellan sex och åtta fallföretag. Fler fall medför i praktiken att varje enskilt fall kan behandlas mindre ingående, jämfört med om färre antal fall studeras. Samtidigt ger ett större antal fall möjlighet att göra fler jämförelser (Ericsson, 2010). Val av fallföretag har skett enligt ett strategiskt urval, vilket i första hand har skett för att få en variation i urvalet (Trost, 2010). I urvalet eftersträvas största möjliga variationsbredd, för att få så stort informationsinnehåll som möjligt (Holme och Solvang, 1997). Urvalet har gjorts systematiskt utifrån vissa medvetet formulerade kriterier, som bland annat har identifierats från tidigare litteratur. Variationer mellan fallföretagen visas på följande sätt:

- Fallföretagen tillhör olika segment
- Fallföretagen kommer från olika länder
- Fallföretagen utgör två grupper inom samma segment. De som redovisat nedskrivningar under åren 2007 till 2010 och de som inte redovisat några nedskrivningar under samma period
- Fallföretagen visar spridning i storlek
- Fallföretagen visar spridning i ägarstruktur
- Fallföretagen visar spridning i soliditet och lönsamhet

Baserat på årsredovisningsstudien valdes fallföretag med fokus på två segment, tank och container & ro-ro. Det är rederier i dessa segment som redovisat flest nedskrivningar under perioden 2007 till 2010 (se tabell 6.4). Det finns ett antagande att nedskrivningsproblematiken är störst i dessa segment och att det därför är relevant att studera rederier tillhörande dessa segment. Segmenten är även lämpliga ur det perspektivet att det finns tillgång till marknadsvärden för andrahandstonnage (se avsnitt 4.4). Segmentet offshore valdes bort för de utgör en grupp av heterogena företag. Detta kan medföra att företagen inte är jämförbara, det vill säga inte verksamma under liknande omständigheter, vilket är den ursprungliga tanken med att fokusera på en gemensam bransch (se Jaafar och McLeays, 2007). Det är vidare det segment där fartygen utgör lägst andel av totala tillgångar (Pettersson, 2011). Nedskrivningsproblematiken torde vara störst för rederier där fartygen utgör en hög andel av totala tillgångar.

Baserat på kriterierna kunde ett potentiellt urval på sexton rederier från åtta länder fastställas. Av dessa har nio redovisat nedskrivningar under perioden 2007 till 2010 och sju har inte redovisat nedskrivningar. Samtliga rederier kontaktades under perioden mars till april 2012. De svenska rederierna kontaktades per telefon, övriga rederier per e-mejl och därefter per telefon. Danmarks Rederiforening och Norges Rederiforbund var behjälpliga med kontaktuppgifter till sina medlemmar i Danmark och Norge. Till övriga rederier skickades e-mejl ställt till CFO. Tre rederier avböjde att delta i studien, med hänvisning till områdets känsliga karaktär eller för hög arbetsbelastning. Tre rederier återkom aldrig, trots flera påminnelser. Sammantaget intervjuades tolv respondenter från tio fallföretag, fördelade på sex länder. I tabell 3.2 framgår hur fallföretagen fördelas per segment samt hur deras historik av nedskrivningar ser ut. I tabell 3.3 framgår fallföretagens fördelning på länder.



**Tabell 3.2 Fallföretagens segmenttillhörighet och historik av nedskrivningar**

Segment	Antal företag	Varav nedskrivningar 2007-2010	Varav nedskrivningar 2011+ Q1 2012
Tank	7	4	4
Container/ ro-ro	3	3	1
<b>Summa</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>5</b>

**Tabell 3.3 Fallföretagens landtillhörighet**

Land	Antal företag
Belgien	1
Danmark	3
Italien	1
Norge	2
Tyskland	1
Sverige	2
<b>Summa</b>	<b>10</b>

Generellt anser jag att svarsfrekvensen i studien är hög, då tio av sexton rederier accepterar att delta i studien. Att låta en forskare komma och ställa frågor om ett känsligt område som nedskrivningsprövningar är inte självklart. Det bör noteras att de rederier som deltar i studien i större omfattning redovisat nedskrivningar, jämfört med de rederier som inte deltar. Inget av de rederier där svar uteblev har redovisat nedskrivningar under perioden 2007 till 2010. Detta kan ha betydelse för studiens resultat. Man kan anta att det i första hand är rederier som är beredda att visa upp sin nedskrivningsprövning som accepterar att ingå i denna studie, jämfört med rederier som avböjde att delta i studien, eller inte återkom. Det går därför inte att utesluta att resultaten påverkas av att det är en viss typ av rederier som ingår i studien. Möjligtvis förekommer det faktorer som har betydelse för nedskrivningar som inte fångas av fallstudierna. Det skulle kunna uttryckas som en saknad kvalitativ kategori (se avsnitt 3.4). Baserat på de fallstudier som genomfördes bedömdes det dock inte vara aktuellt att genomföra fler. Efter att ha genomfört tio fallstudier erhöles en god bild av vilka faktorer som ligger bakom nedskrivningar och vilket informationsinnehåll upplysningar har.

### 3.3.3 Datainsamling

Data till en fallstudie kan hämtas från en eller flera källor (Eriksson och Kovalainen, 2008). I denna avhandling hämtas data från intervjuer, årsredovisningar samt i förekommande fall interna dokument. Att jämföra olika typer av data medför att studien blir mer komplett och områden kan belysas från olika aspekter (Holme och Solvang, 1997).

#### Årsredovisningar

I fallstudierna används data från årsredovisningar för flera syften. Inledningsvis används informationen som förberedelse och utgångspunkt för intervjuerna (se avsnittet förberedelser inför intervjuer). Senare används informationen för att uppnå det andra syftet, att utvärdera informationsinnehållet i upplysningarna (se avsnitt 3.3.4).

Intervjuerna genomfördes under perioden mars till juli 2012. Det bedömdes som relevant att ha den mest aktuella årsredovisningen som utgångspunkt för intervjuerna, vilket är årsredovisningen för 2011. I förekommande fall används även första kvartalsrapporten för 2012, om denna var publicerad vid tiden för intervjun. Data samlas in per företag baserat på den digitala versionen av årsredovisningen. Som ett första steg samlas motsvarande data in som vid årsredovisningsstudien (se avsnitt 3.2.2). Därefter söks all information som kan relateras till nedskrivningar. Det föreligger skillnader mellan rederierna, hur mycket information som lämnas och var i årsredovisningen informationen finns. Data hämtas från årsredovisningens samtliga delar. Ett urval av data sammanställs i avsnitt 7.7. Det är information som antingen utgör krav baserat på IAS 1 och IAS 36, eller är betydelsefull för att kunna bedöma tillförlitligheten i nedskrivningsprövningen (se tabell 7.1). När informationsinnehållet i upplysningarna utvärderas samlas även data in som kan relateras till IAS 16 *Materiella anläggningstillgångar* (se tabell 9.1). Vid genomförandet av analyserna har det funnits ett löpande behov av att gå tillbaka till årsredovisningarna för att hämta och/eller stämma av information (se avsnitt 3.3.4).

## Förberedelser inför intervjuer

När det gäller kvalitativa intervjuer är syftet att uppnå en djupare förståelse, snarare än att uppnå reliabilitet. Det finns dock metoder som kan öka reliabiliteten i kvalitativa intervjuer, bland annat genom att förbereda intervjuerna (Silverman, 2010). I detta avsnitt beskrivs de metoder som används i denna studie.

Först och främst används information från fallföretagens årsredovisningar för att öka relevansen och tillförlitligheten i intervjuerna. Informationen används både som en förberedelse, men även som utgångspunkt i intervjuerna (se exempelvis Scheja, 2009; Hjelström och Schuster, 2011).

För att få insikt i hur fartygsvärdering går till genomfördes en inledande intervju med Martin Kärrhage (2012-03-06), Senior Partner vid Brax Shipping, ett skeppsmäkleri vars verksamhet bland annat omfattar att genomföra regelbundna fartygsvärderingar för en rad rederier och banker med fokus på ro-ro.

För att pröva frågeguiden och upplägget på intervjun genomfördes provintervjuer på Stena AB, ett av Sveriges största rederier. De är inte noterade och ingår inte i denna studie. Stena AB tillämpar IFRS på frivillig basis sedan 2008. Två provintervjuer genomfördes; en intervju med Marica Derenstrand (2012-03-21), Group Chief Accountant och en intervju med Claes Appelgren (2012-04-02), Controller, som utför nedskrivningsprövningarna. Erfarenheterna från dessa intervjuer gav värdefulla insikter inför intervjuerna med fallföretagen. En aspekt är betydelsen av att få ta del av de faktiska nedskrivningsprövningarna, vilka intervjuerna med fallföretagen senare kom att kretsa kring. En annan aspekt är ägares redovisningsmässiga strategier. Intervjuerna antyder att det finns skillnader mellan ägares redovisningsmässiga strategier beroende på om företagen är noterade eller icke-noterade. Skillnaderna kan möjligen påverka tillämpningen av IFRS. Eftersom samtliga fallföretag är noterade är skillnaderna inte av intresse i denna studie, men diskuteras vidare som förslag till fortsatt forskning (se avsnitt 10.4).

Innan intervjuerna genomfördes informerades respondenterna om syftet med intervjun och att det var del av min avhandling. Respondenterna garanterades anonymitet i avhandlingen, vilket tolkades som en förutsättning för att få genomföra intervjuerna. Anonymiteten avser två nivåer, både gällande respondenten som person samt det företag respondenten representerar.

## Genomförande av intervjuer

Syftet med en fallstudie är att få förståelse för berörda frågeställningar och tillhandahålla möjliga sätt att tänka (Ryan et al., 2002). Urvalet av intervju-personer är därför avgörande för undersökningen. Fallstudierna baseras i första hand på intervjuer med personer som är involverade i fartygens värdering och redovisning. Det är av yttersta vikt att respondenterna har insyn och kunskap i hur företaget beslutar i dessa frågor, även om de inte är direkt inblandade i beslutsprocessen. Enligt Holme och Solvang (1997) innebär en respondentintervju en intervju med personer som själva är delaktiga i den företeelse som studeras. Intervjun genomfördes med CFO eller en person på nivå under. Intervjupersonerna antas därför på goda grunder ha rikligt med kunskap om hur fartygens nedskrivningsprövning går till, hur en eventuell nedskrivning redovisas och hur upplysningar lämnas. Intervjuerna genomfördes på fallföretagens huvudkontor, tillika respondenternas arbetsplats. På två fallföretag deltog två respondenter under hela, eller delar av, intervjun (se tabell 3.4).

Respondenterna som deltog i intervjuerna var alla hjälpsamma och välvilliga och svarade på frågor utifrån sina egna föreställningar och erfarenheter. De visade intresse för forskningsområdet nedskrivningar och delar uppfattningen att området är relevant att studera. Respondenterna har olika positioner på sina företag samt olika bakgrund, vilket har betydelse för de svar som lämnas. När de lyfter fram exempel på problemområden är det utifrån sin egen position och erfarenhet. En viktig aspekt som har betydelse för respondenternas svar är den kontext fallföretagen befann sig i när intervjuerna genomfördes, då det var stort fokus på sjöfartens kraftigt försämrade lönsamhet och likviditetsproblem (se avsnitt 4.4).

Intervjuerna kan beskrivas som semi-strukturerade (Qu och Dumay, 2011). Under intervjun användes inget frågeformulär med i förväg formulerade frågor. Istället sammanställdes en lista över frågeområden som togs upp under intervjun (se bilaga A). Listan ska enligt Trost (2010) vara kort och ta upp stora delområden. I möjligaste mån har respondenten fått styra ordningsföljden i intervjun där frågorna kan komma som följd av svaren. För att fortsätta på en viss tråd och följa den intervjuades tankegångar har följsamhet varit viktigt under intervjuerna. Listan över frågeområden har garanterat att alla områden har behandlats, snarare än att intervjun ska följa en speciell

ordning. Varje intervju är en process och processer kännetecknas av förändringar (Trost, 2010). Om det framkommit nya frågeområden under en intervju har dessa lagts till listan inför nästa intervju.

Samtliga fallföretag genomför strukturerade nedskrivningsprövningar. Det huvudsakliga innehållet i intervjuerna berör just dessa nedskrivningsprövningar. I de flesta fall inleddes intervjun med frågor utifrån årsredovisningen för att slutligen gå in i detaljer avseende nedskrivningsprövningen. I nio fall av tio förevisades den faktiska nedskrivningsmodellen. Respondenterna uppmuntrades att prata öppet och detaljerat om dessa, hur nedskrivningsprövningen faktiskt går till, vad som påverkar dem att göra som de gör samt synen på vilka upplysningar som ska lämnas i årsredovisningen. I vissa fall presenterades interna dokument. Det är underlag till beräkningar, nedskrivningsprövningar, presentationer till styrelsen samt en utredning hur konkurrenter har redovisat nedskrivningar.

Av tabell 3.4 framgår att det finns tolv muntliga källor. Respondenter som kommer från samma fallföretag är intervjuperson 4 och 5 samt intervjuperson 10 och 11. Av tidsåtgången framgår om båda respondenterna har deltagit under hela, eller delar av intervjun.

**Tabell 3.4 Muntliga källor**

Respondent	Position	Datum	Tidsåtgång
Intervjuperson 1	CFO	2012-04-03	1 tim 30 min
Intervjuperson 2	Manager	2012-04-18	1 tim 59 min
Intervjuperson 3	Vice President	2012-05-14	1 tim 35 min
Intervjuperson 4	Controller	2012-05-15	2 tim 18 min
Intervjuperson 5	Manager	2012-05-15	2 tim 18 min
Intervjuperson 6	Director	2012-05-21	2 tim 15 min
Intervjuperson 7	Vice President	2012-05-22	2 tim 16 min
Intervjuperson 8	Manager	2012-05-22	1 tim 23 min
Intervjuperson 9	Senior Vice President	2012-05-23	1 tim 53 min
Intervjuperson 10	Controller	2012-05-30	2 tim 17 min
Intervjuperson 11	CFO	2012-05-30	30 min
Intervjuperson 12	Controller	2012-07-25	1 tim 25 min

Intervjuerna pågick mellan 0,5 till 2,5 timma och hölls på svenska, norska eller engelska. Samtliga respondenter var tillmötesgående i sina svar. Med respondenternas tillstånd spelades intervjuerna in. Genom inspelningarna säkerställs exakthet när citat presenteras.

### **Transkribering och översättning**

Den viktigaste källan för data är intervjuerna. Det är dock svårt att fastställa en intervjuutskrifts validitet, då det inte finns någon sann, objektiv omvandling från muntlig till skriftlig form (Kvale och Brinkmann, 2009). Dessutom är de flesta intervjuer, åtta av tio, översatta till svenska. När intervjuer ska översättas föreslår Bryman och Bell (2011) att man börjar med att skriva ut intervjuerna på det språk som talades under intervjun och därefter översätter till det språk som används i rapportskrivningen. I denna avhandling översattes intervjuerna i samband med att de transkriberades. Det finns därför en risk att skillnader i ords betydelser mellan engelska, norska och svenska har förvrängts, vilket kan påverka studiens resultat. Vid oklarheter finns dock möjligheten att gå tillbaka till inspelningen och jämföra. För de sex intervjuer som hölls på engelska finns ytterligare en risk för feltolkningar, då ingen av respondenterna har engelska som sitt modersmål. Det kan betyda att de använder ord på ett felaktigt sätt. Min uppfattning är dock att samtliga respondenter, förutom en, talade flytande engelska. För att minimera risken för oklarheter vid denna intervju, bads om förtydligande och förklarande exempel, ofta med utgångspunkt i fallföretagets engelska årsredovisning.

Att intervjuerna har översatts i samband med transkriberingen begränsar vidare möjligheten att skicka utdrag av intervjun till respondenterna med möjlighet för dem att göra kompletteringar och korrigeringar. Vid oklarheter eller kvarstående frågor har dock respondenten kontaktats på nytt. För att minska medvetna och omedvetna fel vid intervjuerna har avstämning i möjligaste mån skett mot information i årsredovisningen och interna dokument.

### **Presentation av citat**

När citat presenteras i texten har de anonymiserats. Respondenterna betecknas som intervjuperson 1, intervjuperson 2, etcetera. I citaten anges de som I1, I2. Beteckningar för respondenter kan inte sammankopplas med fallföretag i kapitel 8 och kapitel 9. Information som gör att det går att identifiera vilket fallföretag respondenter representerar har tagits bort.

Genom att plocka ut textstycken från sitt sammanhang kan citat få en annan mening (Bryman och Bell, 2011). För att inte sammanhanget ska gå förlorat när citaten presenteras, har citaten kontextualiserats och tolkats. De har gjorts begripliga och hänvisningar till faktorer som ligger utanför intervjusituationen har tagits bort.

### 3.3.4 Tolkning och analys

Det insamlade materialet måste bearbetas och tolkas på olika sätt för att syftena ska uppnås och forskningsfrågorna besvaras. När det gäller fallstudier finns ingen färdig analysmetod, utan kvalitativa kategorier genereras utifrån det insamlade materialet. Förfarandet skiljer sig från statistiska studier, där analysen i huvudsak är definierad i förväg genom de modeller som används. Även vid användandet av en kvantitativ enkät är all information organiserad i förväg och strukturerad i kategorier. När det däremot gäller kvalitativa intervjuer måste all organisering och strukturering ske efter att insamlingen är avslutad (Holme och Solvang, 1997). Forskarens tolkning och förhållande till ämnet är därför ett väsentligt inslag för att förklara fallen. Min egen förståelse och erfarenhet av ämnet har därför betydelse för hur kategorier genereras<sup>1</sup>. Det är sålunda inte särskilt betydelsefullt att diskutera begreppet reliabilitet när det gäller fallstudier (Ryan et al., 2002). En hög grad av reliabilitet förutsätter bland annat att resultaten ska vara oberoende av undersökaren. Vid fallstudier är forskaren varken oberoende eller neutral.

### Genomförandet översiktligt

I denna avhandling tillämpas en metod som till vissa delar influerats av den empirinära metoden *grounded theory*<sup>2</sup>. Det är framförallt användandet av en systematisk jämförelse av data och kodning av det empiriska materialet som influerats av *grounded theory*. Tillvägagångsättet har en induktiv ansats och syftar till att identifiera strukturer och kategorier i det empiriska materialet, som senare kan appliceras tillbaka på materialet. Till skillnad mot *grounded theory* används även befintliga kunskaper i analysen. Det insamlade materialet

---

<sup>1</sup> Jag har mångårig praktisk erfarenhet av redovisning med en bakgrund som auktoriserad revisor vid Deloitte och PwC. När avhandlingen skrivs är jag verksam som redovisningsspecialist vid PwC.

<sup>2</sup> *Grounded theory* presenterades initialt av Glaser och Strauss (1967), men har utvecklats och förfinats av efterföljande litteratur. Den grundläggande idén är att utveckla teorier på grundval av empiriskt material (Alvesson och Sköldberg, 1994; Mella et al., 2007). *Grounded theory* är en analysmetod som även tidigare har använts när finansiell rapportering studerats (se exempelvis Marton, 1998; Hjelström, 2005).

genomsyras av respondenternas och min kunskap av IAS 36. Vi vet hur IAS 36 är utformad och vilka steg som ska gås igenom vid en nedskrivningsprövning. Detta har betydelse för tolkning av materialet samt de områden som lyfts fram när det empiriska materialet presenteras. Dessutom har en deduktiv ansats valts för att identifiera faktorer som har betydelse för redovisningsval. Det innebär att tidigare litteratur används för att identifiera faktorer. Inspiration till detta förfarande har hämtats från Jorissen och Otley (2010).

### **Tolkning av det insamlade materialet**

Det insamlade materialet har tolkats och analyserats enligt följande. Varje intervju transkriberas och översätts i direkt anslutning till intervjutillfället. Redan här startar analysen, då reflektion sker över vad som har sagts och noteringar görs i dokumentet. Vid oklarheter eller kvarstående frågor har respondenten kontaktats på nytt, vilket blev fallet med ungefär hälften av respondenterna. Vissa av respondenterna har kontaktats ett flertal gånger efter intervjun och även kontaktat mig angående kompletterade information. Datainsamling och analys kan på så sätt glida över i varandra och växelverka (Holme och Solvang, 1997). Där det är möjligt kompletteras data från intervjuerna med data från årsredovisningar och i förekommande fall interna dokument. Dock berör upplysningarna i årsredovisningen förhållandevis få frågeområden, vilket är en grundläggande orsak till att intervjuer används för att samla in data.

Nästa steg i analysen innebär att innehållet av de transkriberade intervjuerna struktureras efter en viss ordningsföljd, vilket innebär de olika stegen och områden som följer av tillämpningen av IAS 36. Det är modeller för nedskrivningsprövning, hur marknadsvärde, nyttjandevärde och KGE fastställs, antaganden för nyttjandevärde, beslut om nedskrivning, redovisning av nedskrivning, etcetera. Varje fallföretag analyseras först på individuell basis. Därefter sammanställs redovisningsområden för samtliga fallföretag för att kunna jämföras och identifiera eventuella likheter och skillnader. Resultaten av fallstudierna presenteras i kapitel 7. Kapitlet struktureras enligt samma ordningsföljd som de analyserade områdena. Ett område avviker, avsnitt 7.8, där återkommande branschspecifika frågor berörs.

Genom analysen identifieras återkommande fenomen som har betydelse för fallföretagens nedskrivningsprövningar, förekomst av nedskrivningar samt



lämnade upplysningar. Fyra teman framstår som särskilt betydelsefulla. Det är ovilja mot nedskrivning, slag av nedskrivning, utgångspunkter i redovisningen samt strategier för upplysningar. Även strategier för värdering förekommer, men eftersom de speglar olika utgångspunkter i redovisningen, omfattas de i samma tema. Genom att fokusera på teman identifieras nya insikter som kan appliceras tillbaka på det insamlade materialet för att utveckla kvalitativa kategorier. Jämförelse har skett för att pröva, utvärdera och nyansera kategorierna. Ovilja mot nedskrivning har flera uttryck, vilket påverkar fallföretagens redovisningsval för fartygen (se avsnitt 8.1). Oviljan mot nedskrivning är tydlig i materialet, dock inte alla sätt den tar sitt uttryck. Det medför att nya uttryck tillkommit under den löpande processen, allteftersom materialet har analyserats. När ett mönster upptäcktes söktes förklaringar i redovisningslitteraturen. I det avseendet skiljer sig förfarandet från vad *grounded theory* anger, där man i första hand ska vara opåverkad av den teori som finns inom det undersökta området.

Insikten att det föreligger nedskrivningar av olika slag ger förståelse för skillnader i redovisningsval (se avsnitt 8.2). För att i någon mån klassificera fallföretagens redovisningsval utvecklas kvalitativa kategorier som representerar utgångspunkter i redovisningen som fallföretagen uppvisar vad gäller nedskrivningar och avskrivningar (avsnitt 8.3). De kvalitativa kategorierna benämns neutral, icke-neutral och standardiserad redovisning. För en beskrivning av kategorierna, se avsnitt 8.3.1. Det är inte svårt att identifiera kategorierna, som till viss del baseras på kvalitativa egenskaper från föreställningsramen (IASB, 2010). Där framgår bland annat att redovisning måste vara neutral för att vara användbar (se avsnitt 4.1). Oviljan mot nedskrivning kan dock medföra att redovisningen är icke-neutral. Kostnadsaspekten kan medföra att redovisningen är standardiserad. I analysen klassificeras fallföretagens antaganden för avskrivningar och nedskrivningar utifrån de tre kategorierna. Följande antaganden klassificeras; KGE, nyttjandeperiod och restvärde. Även diskonteringsränta och framtida kassaflöden för fraktintäkter analyseras, men kan inte klassificeras utan att ha en djupare insikt om det enskilda fallföretagets verksamhet och förutsättningar. Det förekommer att fallföretag har klassificerats enligt flera kategorier. Den övergripande klassificeringen av varje fallföretag framgår av tabell 8.7 och 8.9. Det är möjligt att felklassificeringar förekommer, vilket kan ge effekt på studiens resultat.

### **Faktorer som har betydelse för nedskrivningar**

För att identifiera faktorer som har betydelse för de utgångspunkter fallföretagen antagit i sin redovisning används både teman som antyds i det empiriska materialet samt tidigare litteratur. Från tidigare litteratur framgår att företagsledningens möjlighet att påverka redovisningen är beroende av både externa och företagsspecifika egenskaper (se avsnitt 2.3.3). Som extern egenskap analyseras landtillhörighet. Som företagsspecifika egenskaper analyseras branschtillhörighet, storlek, ägarstruktur och ekonomisk situation, vilket i studien innebär soliditet, fartygens andel av totala tillgångar samt räntabilitet på eget kapital. Tidigare studier visar att någon eller flera av dessa egenskaper har betydelse för upprättande av redovisning (se exempelvis Rahman et al., 2002; Jaafar och McLae, 2007; Kvaal och Nobes, 2010; Glaum et al., 2012; Dichev et al., 2013). Även det empiriska materialet antyder att branschtillhörighet, närmare bestämt segment och operativa strategier, har betydelse för fallföretagens redovisning. Litteraturen anger även att styrka på intern styrning har betydelse för redovisningsval (se avsnitt 2.3.3). Exempelvis visar studierna av Glaum et al. (2012) och Verriest et al. (2013) att förekomsten av en revisionskommitté har betydelse för efterlevnad av upplysningskrav. Studien av Cotter et al. (1998) visar däremot att revisionskommitté inte har betydelse för beslut om nedskrivning. Eftersom samtliga fallföretag har revisionskommittéer, analyseras inte betydelsen av intern styrning i denna studie. Området lämnas istället som förslag till fortsatt forskning (se avsnitt 10.4).

När det gäller segment och operativa strategier (avsnitt 8.4) är det inte helt utan problem att klassificera fallföretagen. Vissa fallföretag är involverade i flera segment och fartyg från samtliga segment är representerade i studien. För att komma runt klassificeringsproblematiken delas fallföretagen in i kategorier med avseende på möjligheten att värdera fartygsflottan. Kategorierna har identifierats med hjälp av Tomas Berntsson, som har lång erfarenhet inom sjöfart. Indelning sker i tre kategorier; fartyg som är lätta att värdera, fartyg som är mer eller mindre svårvärderade samt fartyg från flera segment, som därför är mer omständliga att värdera. De tre kategorierna möjliggör att fallföretagen kan klassificeras relativt okomplicerat. Analysen visar tydliga resultat, varvid risken för felklassificering bedöms som låg.

När det gäller landtillhörighet (avsnitt 8.5) är problematiken att länderna som fallföretagen tillhör har liknande institutionella egenskaper. Det kan därför antas att skillnader mellan fallföretagen inte är så stora som ursprungligen var tanken. Inledningsvis delas länderna in i två kategorier efter legalt ursprung; Skandinavien och kontinentala Europa. Därefter delas länderna in efter branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden, vilket det empiriska materialet antyder har betydelse för fallföretagens tillämpning av IAS 36. Baserat på hur många noterade rederier det finns i varje land kan länderna delas in i två kategorier; om sjöfart är en begränsad eller betydande bransch på den nationella aktiemarknaden. Vad gäller landtillhörighet är det enkelt att klassificera fallföretagen efter kategorier.

När det gäller företagsspecifika egenskaper (avsnitt 8.6) fokuseras på storlek, ägarstruktur samt ekonomisk situation. För att skapa kategorier inom respektive område presenteras data för fallföretagen i tabeller. Härmed tydliggörs skillnader mellan fallföretagen och två kvantitativa kategorier inom varje område kan skapas. För storlek är det kategorierna större eller mindre företag. För att bestämma storlek jämförs fallföretagens omsättning, totala tillgångar och redovisat värde på fartygen. För ägarstruktur är det kategorierna dominerande ägare eller spritt ägande. För att bestämma om det finns en dominerande aktieägare, måste först definieras vad en dominerande aktieägare innebär. I denna studie innebär det att en aktieägare har kontroll, det vill säga innehar mer än 50 % av rösterna. Definitionen för vad som är en dominerande ägare är inte given. Exempelvis definierar La Porta et al. (1999) ett spritt ägande när ingen aktieägare innehar mer än 20 % av rösterna. För lönsamhet är det kategorierna vinst eller förlust. För soliditet och fartygens andel av totala tillgångar är det kategorierna hög eller låg. För att avgöra vad som är en hög eller låg procentsats sker jämförelse mot genomsnittet för noterade rederier i Europa (se kapitel 5). Även vad gäller företagsspecifika egenskaper är det enkelt att klassificera fallföretagen efter kategorier.

### **Upplysningar och deras informationsinnehåll**

För att utvärdera upplysningars informationsinnehåll analyseras huruvida väsentlig information framgår av upplysningarna och att det inte saknas relevant information. Saknas information sker en bedömning om det finns incitament för fallföretagen att inte lämna informationen.

Inledningsvis utvecklas kvalitativa kategorier som representerar strategier för upplysningar (avsnitt 9.1). Strategierna bygger på information som respondenterna framför i intervjun. I denna fas görs ingen bedömning huruvida strategierna stämmer överens med faktisk information i årsredovisningarna. Kategorierna benämns utvald information och all information. För en beskrivning av kategorierna, se avsnitt 9.1.2. Framgår ingen uttalad strategi anges detta. Det behöver dock inte betyda att fallföretaget ifråga saknar strategi, enbart att respondenterna inte uttryckligen berörde strategier under intervjun. Det går inte att utesluta att det även finns en tredje kategori, att ha som strategi att inte lämna någon information. Tidigare litteratur antyder att det finns grupper av företag som enbart lämnar upplysningar för att de måste, med så lite information som möjligt (se exempelvis Glaum et al., 2012). Den tredje kategorin antyds dock inte av det empiriska materialet och sannolikt tillhör inte fallföretagen denna kategori. I huvudsak stödjer sig uttalandet på att fallföretagen accepterat att ingå i denna studie och därmed visar en transparens. Fenomenet tyder på ett troligt *bias* i urval av fallföretag.

Härefter analyseras vilken information som lämnas i upplysningarna (avsnitt 9.2). I ett första steg analyseras om antaganden som ligger till grund för de faktiska nedskrivningsprövningarna framgår av upplysningarna och att informationen är företagsspecifik och aktuell. Fokus är de antaganden respondenterna själva lyfter fram som mest betydelsefulla; KGE, diskontoreringsränta och intjäning (se kapitel 7). Därefter utvärderas informationsinnehållet i annan information, som antingen är krav enligt IAS 1 eller IAS 36, eller är relevant information för användare för att kunna bedöma tillförlitligheten i en nedskrivningsprövning. Informationen som analyseras är förändringar i antaganden, känslighetsanalyser, händelser som lett till nedskrivningen och fartygens marknadsvärde. Data samlas in från årsredovisningarna (se avsnitt 3.3.3). Det är förhållandevis enkelt att konstatera om relevant information lämnas eller saknas. Däremot är det svårt att bedöma vilken information som rimligtvis kan lämnas givet rådande förutsättningar och om det finns incitament för fallföretagen att inte lämna informationen.

Det empiriska materialet antyder att segment och operativa strategier, samt branschens relativa betydelse på den nationella aktiemarknaden, har betydelse för tillämpning av IAS 36 (se kapitel 8). I avsnitt 9.3 analyseras därför på vilka sätt dessa faktorer har betydelse för innehållet i upplysningarna och för vald strategi för upplysningar. Härmed jämförs företag i samma ekonomiska

omständighet och med samma rapporteringsmiljö. Indelningen i segment underlättar vidare bedömningen av vilken information fallföretagen rimligtvis kan lämna, då det föreligger skillnader i tillgänglig marknadsdata mellan segmenten (se avsnitt 4.4).

### **3.4 Generalisering utifrån en kvalitativ studie**

Fallstudier skiljer sig från kvantitativa studier på många sätt. En studie som denna är inte utformad för att möjliggöra generaliserbarhet på ett sätt som möjliggörs med en kvantitativ studie. Inte ens omfattande fallstudier kan uppnå generaliserbarhet som gäller för en viss population (Eriksson och Kovalainen, 2008). Det är inte heller syftet. Genom fallstudierna skapas en grund för djupare och mer fullständig uppfattning om det fenomen som studeras. Även om resultaten i avhandlingen inte kan beskrivas som generaliserbara i traditionell bemärkelse, kan de användas för att förklara fenomen i andra sammanhang. I avhandlingen skapas kvalitativa kategorier som representerar fenomen som fallföretagen uppvisar. Det är sannolikt att kategorierna även förekommer utanför de tio fallföretagen och kan förklara redovisningsmönster även för andra företag. Det är rimligt att anta att företag i branscher med betydelsefulla tillgångar som ska behållas länge i balansräkningen, uppvisar liknande fenomen vad gäller nedskrivningar som fallföretagen gör. Generaliseringen kan inte slå fast att det är på ett visst sätt, men de kvalitativa kategorierna kan föra fram en förståelse som gör det rimligt att anta en generalisering. Genom att tillhandahålla information om de kvalitativa kategorierna kan en läsare göra en egen bedömning av resultatens generella värde.



## Del II Beskrivning





## 4 Kontext - reglering och marknader

I detta kapitel omfattas reglering av redovisning samt marknadsdata för sjöfart. När fartygen prövas för nedskrivning måste rederierna förhålla sig till båda. Kapitlet inleds med utgångspunkter för IASB:s normgivning (avsnitt 4.1). Därefter följer ett avsnitt avseende reglering av nedskrivningar (avsnitt 4.2). Här ges en historisk tillbakablick av regleringen, samt en jämförelse hur IFRS skiljer sig från motsvarande regler enligt US GAAP. Vidare fokuseras på hur IAS 36 tillämpas på fartyg (avsnitt 4.3). Slutligen presenteras marknadsdata för sjöfart (avsnitt 4.4). Det är svårt att föreställa sig en bransch vars marknader är så volatila som för sjöfart.

### 4.1 Utgångspunkter för IASB:s normgivning

Enligt IASB:s föreställningsram från 2010 är syftet med finansiell information att den ska utgöra underlag för beslutsfattare. Som huvudsakliga beslutsfattare nämns befintliga och potentiella investerare, långgivare och andra kreditgivare. IFRS primära fokus är därför vilken information dessa beslutsfattare kan behöva. En investerare ska kunna fatta ekonomiska beslut kopplade till ägandet av ett företags aktier; om man ska köpa, behålla eller sälja aktier. För att veta vilken avkastning aktierna kan komma att ge måste investerare kunna prognostisera framtida aktiekurser. Då dessa i sin tur är beroende av vilka kassaflöden företaget kan generera i framtiden, krävs information som kan ligga till grund för prognoser om framtida kassaflöden. En långgivare ska kunna fatta ekonomiska beslut om att behålla befintliga krediter eller förse företaget med nya krediter (IASB, 2010).

Föreställningsramen ska hjälpa IASB att utveckla regler som är konsekventa, vilket i sin tur ska ge en teoretisk konsekvent redovisning. Vidare ger föreställningsramen vägledning då redovisning upprättas, vilket är nödvändigt då standarderna är principbaserade och inte täcker in alla redovisningssituationer.

Innehållet i föreställningsramen är dock inte överordnat innehållet i enskilda standarder, vilket innebär att om något som står i föreställningsramen motsägs av en specifik standard, gäller standarden i första hand.

Redovisning som är upprättad enligt IFRS förväntas enligt föreställningsramen ha vissa kvalitativa egenskaper för att vara användbar. De kvalitativa egenskaperna delas in i två grupper; grundläggande och förstärkande. En grundläggande kvalitativ egenskap är korrekt återgivande<sup>1</sup>. Korrekt återgivande bygger på att redovisningen är fullständig, neutral och fri från fel. Egenskapen korrekt återgivande kan således kopplas till att vara objektiv, det vill säga inte vara präglad av företagsledningens subjektiva önskemål. Till skillnad från föreställningsramens föregångare från 1989, omfattas inte längre det traditionella begreppet försiktighet i föreställningsramen. Orsaken till detta är att försiktighet inte är förenligt med en redovisning som är neutral (IASB, 2010). Det finns dock specifika standarder som ger uttryck för försiktighet, IAS 36 är en sådan standard. Enligt IAS 36 finns dock begränsningar för hur försiktig redovisningen får vara (se avsnitt 4.3).

## 4.2 Reglering av nedskrivningar

### 4.2.1 En tillbakablick

I de ledande redovisningssystemen fanns fram till mitten av 1990-talet inga generella regler för nedskrivningar. Frånvaron av explicit vägledning för hur de flesta tillgångar skulle skrivas ned, varulager undantaget, medförde godtyckliga bedömningar av företagsledningen (Francis et al., 1996). Det fanns därför en betydande flexibilitet som företagsledningen kunde utnyttja vad gäller tidpunkt, beräkning och presentation av nedskrivningar (Riedl, 2004). I samband med att nedskrivningar ökade i frekvens och omfattning under 1990-talet, ställdes krav på förbättrad rapportering avseende dessa ekonomiska händelser. Det är framförallt tre områden som är relevanta att reglera vad gäller nedskrivningar. Det är när i tiden nedskrivningen ska ske, hur tillgången ska värderas och vilka upplysningar som ska lämnas (Elliott och Hanna, 1996).

I ett försök att minska subjektiviteten vid bedömning av nedskrivningar införde amerikanska FASB en ny standard år 1995, SFAS 121. IASB införde

---

<sup>1</sup> Korrekt återgivande har översatts från engelskans *Faithful representation*.

en motsvarande standard år 1998, IAS 36. Dessa standarder har vissa grundläggande drag gemensamt, även om de avviker på flera områden. Det kan även nämnas att FASB år 2001 ersatte SFAS 121 med SFAS 144 *Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets* (Riedl, 2004). Även IAS 36 har utvecklats och uppdaterats vid flera tillfällen, främst gällande nedskrivningsprövning av förvärvad goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod. Vid det obligatoriska införandet av IFRS i EU 2005, förändrades synen på immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod. De är inte längre föremål för systematiska avskrivningar, vilket medför att den årliga nedskrivningsprövningen blir desto viktigare. Enligt IAS 36 skiljer sig reglerna vad gäller tillgångar med obestämbar och bestämbar nyttjandeperiod. Nedskrivningar av fartyg, som har en bestämbar nyttjandeperiod, berörs vidare i avsnitt 4.3.

#### 4.2.2 Skillnader mellan IFRS och US GAAP

I detta avsnitt identifieras skillnader mellan IFRS och US GAAP, med avseende på reglering av nedskrivning för tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod. De flesta empiriska studier av nedskrivningar i referensramen är amerikanska. En läsare måste därför vara medveten om vilka skillnader som föreligger mellan regelverken, eftersom det kan ha betydelse för studiernas resultat. Generellt anses US GAAP omfatta färre alternativ och mindre bedömningar jämfört med IFRS (Nobes, 2013).

Enligt båda regelverken är startpunkten för en nedskrivningsprövning indikationer på ett nedskrivningsbehov. Metoderna för nedskrivningsprövning skiljer sig dock åt (SEC, 2011). Enligt IFRS sker nedskrivningsprövningen i ett steg, där det redovisade värdet jämförs med återvinningsvärdet, som är det högsta värdet av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet (IAS 36:18). Enligt US GAAP sker nedskrivningsprövningen i två steg, där steg ett innebär att det redovisade värdet jämförs med ett odiskonterat framtida kassaflöde som är en indikation på ett nedskrivningsbehov. Det odiskonterade framtida kassaflödet har ingen självständig ekonomisk betydelse som nyttjandevärdet i enlighet med IAS 36 har, som genom diskontering speglar både tidsvärde och risk (KPMG, 2010). Indikerar den initiala prövningen enligt US GAAP ett potentiellt nedskrivningsbehov, ska man enligt steg två beräkna ett verkligt värde för tillgången. Om tillgångens redovisade värde överstiger det verkliga värdet, redovisas en nedskrivning motsvarande detta belopp (SEC, 2011).

När det gäller nedskrivningsprövningen kan således väsentliga skillnader identifieras mellan regelverken. Enligt US GAAP diskonteras inte framtida kassaflöden i det första steget. Det kan leda till att fartyg får en högre tröskel för nedskrivning, jämfört med IFRS. Om väl fartyget måste skrivas ned enligt US GAAP, är det å andra sidan till ett verkligt värde, vilket kan vara lägre än nyttjandevärdet enligt IFRS. Ytterligare en potentiell skillnad är hur tillgångar ska grupperas i nedskrivningsprövningen. US GAAP använder inte begreppet KGE. Det finns dock regler om att tillgångar, eller grupper av tillgångar, ska representera den lägsta nivån separata kassaflöden kan mätas. Eftersom bestämmandet av hur tillgångar ska prövas är en fråga för bedömning, kan det medföra skillnader mellan IFRS och US GAAP (PwC, 2013b).

Ytterligare en väsentlig skillnad mellan regelverken avser reversering av en nedskrivning. Vid tillämpning av IFRS ska en nedskrivning reverseras, om förutsättningarna för nedskrivningen inte längre kvarstår. Detta är inte tillåtet enligt US GAAP (SEC, 2011). Nedskrivningar enligt US GAAP kommer därför alltid reducera tillgångens värde och det egna kapitalet, oavsett framtida ekonomisk utveckling (Duh et al., 2009). Förfarandet reflekterar en långvarig tradition inom US GAAP, med en benägenhet att ha en försiktig redovisning (Kothari et al., 2010).

#### **4.2.3 Ökade upplysningskrav från SEC**

Rapporter från Fairplay (2012; 2013) visar att amerikanska noterade rederier utökat upplysningar om skillnader mellan fartygens redovisade värden och marknadsvärden. Den ökade transparensen kan kopplas till att Securities and Exchange Commission (SEC) uppmanat noterade rederier att lämna informationen. Avsikten är att investerare ska ges möjlighet att jämföra rederiers exponering för framtida nedskrivningar. Kravet är ett tydligt exempel på att normgivare härlett upplysningskrav med beaktande av kontextspecifika bedömningar (se Schipper, 2007). Motsvarande upplysningskrav finns inte inom IFRS (se avsnitt 4.3.3). Rapporten från Fairplay (2012) visar att uppmaningen från SEC har gett resultat. Rederierna har i större omfattning lämnat information om fartygens marknadsvärden<sup>2</sup>. Rapporten visar marknadsvärden väsentligen understiger redovisade värden.

---

<sup>2</sup> Per 2011-12-31 lämnar 27 rederier information om fartygens marknadsvärden, jämfört med åtta rederier per 2010-12-31. Av upplysningarna framgår att fartygens marknadsvärden är väsentligt lägre

Enligt Fairplay (2013) är det relevant att lämna information om fartygens marknadsvärden mot bakgrund av att en nedskrivningsprövning enligt US GAAP har sin utgångspunkt i odiskonterade framtida kassaflöden och därför blir mer förlåtande, jämfört med en nedskrivningsprövning enligt IFRS. Fairplay menar att behovet av upplysningarna drivs av det faktum att amerikanska noterade rederier enkelt, och med stöd av regleringen, kan undvika att redovisa en nedskrivning av ett fartyg fram till dess att den tvingas fram av en försäljning. Det finns även skeptiska röster till kraven på upplysningar. Framförallt betonas att fartygens marknadsvärden är volatila och kan vara missvisande för fartyg med långa kontrakt.

### 4.3 Nedskrivning av fartyg enligt IAS 36

#### 4.3.1 Nedskrivningsprövning

Fartyg prövas för nedskrivning om det finns indikationer på en värde-minskning, utöver vad årliga avskrivningar beaktar (IAS 36:8). Inom sjöfart kan sådana indikationer vara överkapacitet, fallande priser eller stigande marknadsräntor. Överkapacitet kan bli fallet om efterfrågan minskar, till exempel som ett resultat av en minskad ekonomisk tillväxt eller ökad konkurrens från nya aktörer med nybyggda fartyg (PwC, 2005). I tider av pressade fraktmarknader och uppläggning av fartyg är nedskrivningsprövning av fartyg en mycket aktuell fråga (KPMG, 2010).

En nedskrivningssituation uppstår om fartygets redovisade värde överstiger återvinningsvärdet (se figur 1.1). Förnärvarande utgör nyttjandevärdet grunden för många rederiers värdering av fartygen (KPMG, 2011). Nyttjandevärdet baseras på en uppskattning av framtida kassaflöden och diskonteringsränta och bör normalt skilja sig mellan rederierna. Det verkliga värdet minus försäljningskostnader bör däremot vara liknande oavsett ägare, då det baseras på ett uppskattat marknadsvärde (se avsnitt 4.4).

Det är många faktorer som har betydelse för hur framtida kassaflöden uppskattas. Grunden är företagsledningens syn på intjäning, dagskostnader, uppskattad nyttjandeperiod och restvärde för fartygen. Vidare är det syn på marknadsklimat, när och hur mycket fraktmarknaden återhämtar sig samt syn på marknadslikviditet som skapas av brist på tillgänglig finansiering (KPMG,

---

än redovisade värden. För 2011 utgjorde skillnaden 24 % (Fairplay, 2012). Prognosen för 2012 antyder att skillnaden ökat till 30 % (Fairplay, 2013).

2011). Fartyg kan användas under en lång period, det kan antas att fartygets ålder har betydelse för det beräknade kassaflödet. Den långa livslängden för fartyg, i kombination med en ständig teknologisk utveckling, medför att många transporter sker i omoderna fartyg, med ökande utgifter för fartygens underhåll som en följd (Stopford, 2007). Även Gjesdal (2001) hävdar att äldre fartyg borde ha ett avtagande kassaflöde över tid, orsakat av ökande utgifter för underhåll. Dessutom kan den teknologiska utvecklingen medföra att fraktrater drivs ned. Nyare fartyg erhåller en motsvarande minskning i operativa utgifter som kompensation, vilket äldre fartyg inte kan ta del av. Sammantaget menar Gjesdal att dessa faktorer påverkar kassaflödet för äldre fartyg negativt.

Även val av diskonteringsränta är betydelsefullt för ett nyttjandevärde. Carlin och Finch (2010) lyfter fram diskonteringsräntan som en av de mest centrala parametrarna. Enligt IAS 36:55 ska diskonteringsräntan anges före skatt och återspegla aktuella marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och tillgångens särskilda risker. Som startpunkt anges tre olika utgångspunkter för att fastställa diskonteringsränta (IAS 36, bilaga A:17), varav vägd genomsnittlig kapitalkostnad är en. Motsvarande engelsk benämning är *weighted average cost of capital* (WACC). Husmann och Schmidt (2008) argumenterar att WACC borde vara den enda lämpliga utgångspunkten och lämnar som förslag att IASB borde ta bort de två andra utgångspunkterna. Argumentet är att dessa kan ge upphov till stora mätfel i praktiken och möjliggöra *earnings management*. Denna ståndpunkt motsäger sig Kvaal (2010) som menar att det finns ett behov av olika utgångspunkter att bestämma en diskonteringsränta.

En komplikation med WACC är att den fastställs efter skatt och IAS 36 kräver en diskonteringsränta före skatt (KPMG, 2012). Inom shipping har dock rederier i vissa länder som alternativ att välja tonnageskatt. IFRIC (2009) har fastslagit att tonnageskatt inte ska redovisas i enlighet med IAS 12 *Inkomstskatter*, då den inte baseras på skattemässiga vinster. Enligt KPMG (2012) medför detta att rederier som lyder under tonnageskatt kan bortse från skatteeffekten när diskonteringsräntan fastställs och härmed blir användandet av WACC inte problematiskt. Diskonteringsräntan ska vidare vara oberoende av såväl företagets kapitalstruktur som hur tillgången finansieras. Orsaken är att framtida kassaflöden som tillgången väntas ge upphov till, inte förväntas påverkas av hur företaget finansierat tillgången (IAS 36, bilaga A:19). Enligt IAS 36:56 kan risken i diskonterade kassaflöden antingen justeras i framtida

kassaflöden eller i diskonteringsräntan. Om det är diskonteringsräntan som justeras för risk, bör kassaflöden diskonteras med WACC, eller en variant av denna, som reflekterar risken med varje KGE (Petersen och Plenborg, 2010).

Ytterligare en fråga att ta ställning till är synen på en KGE. Det krävs bedömningar för att avgöra vilken KGE en viss tillgång tillhör, samt vilken den minsta grupp av tillgångar är, som ger upphov till inbetalningar oberoende av andra tillgångar (IAS 36:68). Att fastställa nivån på en KGE är en viktig parameter i nedskrivningsprövningen. Bedömningen ska ta hänsyn till olika faktorer som hur ledningen styr verksamheten, hur företagsledningen fattar beslut om användning eller avveckling av företagets tillgångar och verksamheter (IAS 36:69). Det krävs således bedömningar att avgöra om ett fartyg är beroende eller oberoende av kassaflöden från andra fartyg i flottan.

### 4.3.2 Redovisning av nedskrivningar

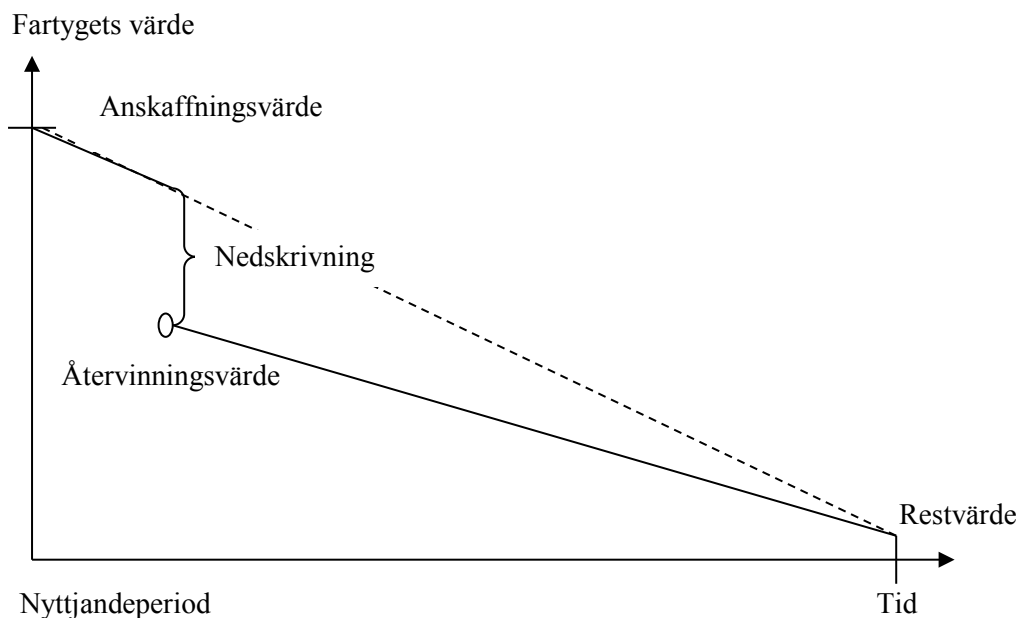
När en tillgång skrivs ned belastas resultatet med en nedskrivning och tillgångens redovisade värde reduceras (IAS 36:59, 60). I figur 4.1 framgår hur det redovisade värdet skrivs ned till återvinningsvärdet. Vidare ska framtida avskrivningar anpassas efter det lägre redovisade värdet och fördelas på den återstående nyttjandeperioden (IAS 36:63). En nedskrivning medför att framtida avskrivningar blir motsvarande lägre.

Avser nedskrivningen tillgångar i en KGE, ska nedskrivningen fördelas enligt en viss ordning. Först ska eventuell goodwill skrivas ned, därefter övriga tillgångar proportionellt baserat på deras redovisade värden (IAS 36:104). Det finns dock begränsningar för hur mycket en tillgång ska skrivas ned, som bygger på huruvida det är möjligt att fastställa ett återvinningsvärde för den enskilda tillgången (IAS 36:105,106).

En nedskrivning av en tillgång med bestämbar nyttjandeperiod ska återföras, reverseras, i framtida perioder om förutsättningarna för nedskrivningen inte längre kvarstår<sup>3</sup>. En begränsning är att återföringen aldrig får överstiga vad det redovisade värdet skulle ha varit om företaget inte hade gjort någon nedskrivning alls (IAS 36:123).

---

<sup>3</sup> Notera att när det gäller goodwill får nedskrivningen aldrig reverseras. Orsaken är att det enligt IAS 38, Immateriella tillgångar, inte är tillåtet att redovisa internt upparbetad goodwill som tillgång. I efterhand skulle det inte kunna gå att särskilja förvärvat goodwill från internt upparbetad goodwill och därför får en nedskriven goodwill aldrig reverseras.



**Figur 4.1 Nedskrivning till återvinningsvärde**

*Källa:* Marton et al. (2012).

### 4.3.3 Upplysningar

Upplysningar är som tidigare nämnts en betydelsefull del av IAS 36 (se avsnitt 1.2.3). För materiella anläggningstillgångar inträder dock upplysningskrav i huvudsak när en nedskrivning redovisas eller reverseras (IAS 36:126). I dessa fall ska flera upplysningar lämnas, till exempel de händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen eller återföringen (IAS 36:130a), beskrivning av KGE (IAS 36:130d), vilket värde som utgör återvinningsvärdet (IAS 36:130e), om återvinningsvärdet är verkligt värde minus försäljningskostnader ska grunden för detta anges (IAS 36:130f), om återvinningsvärdet är nyttjandevärdet ska diskonteringsatsen anges både för den aktuella beräkningen och för tidigare beräkningar (IAS 36:130g). Redovisas ingen nedskrivning uppmuntras företaget att lämna upplysningar om de antaganden som ligger till grund för återvinningsvärdet (IAS 36:132). I dessa fall är upplysningar frivilliga, vilket bör ses mot det faktum att fartygens värdering är bland det viktigaste redovisningsområdet för rederierna<sup>4</sup>. Pettersson (2011)

<sup>4</sup> När det gäller nedskrivningsprövning av goodwill eller en immateriell tillgång med obestämbar nyttjandeperiod ökar kraven på upplysningar enligt IAS 36. För dessa tillgångar är det ett krav att lämna information om de uppskattningar som användas för att beräkna återvinningsvärdet (IAS



uppmärksammar att information om nedskrivningsprövning ofta saknas för rederier som inte redovisat nedskrivningar.

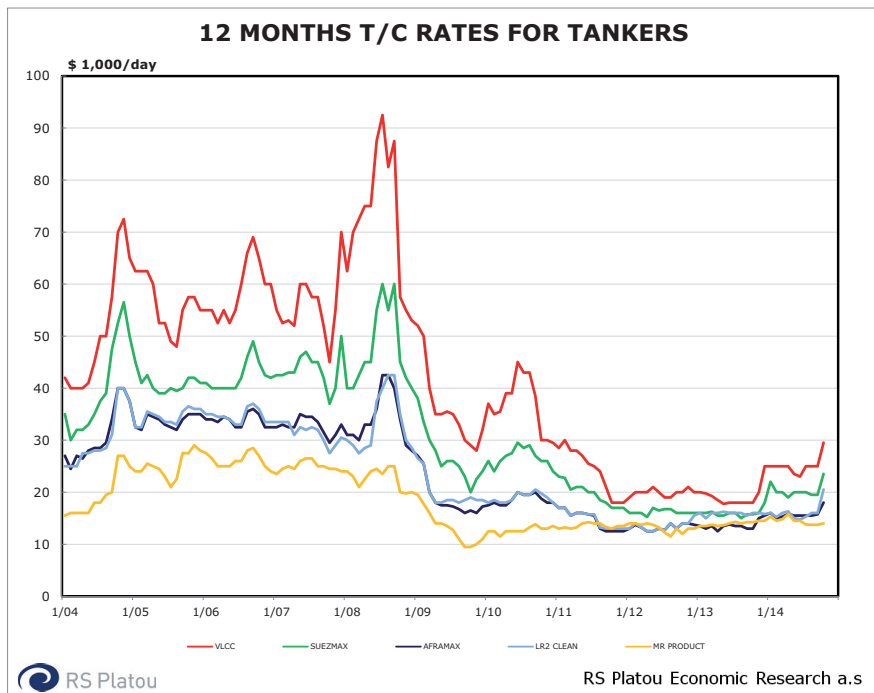
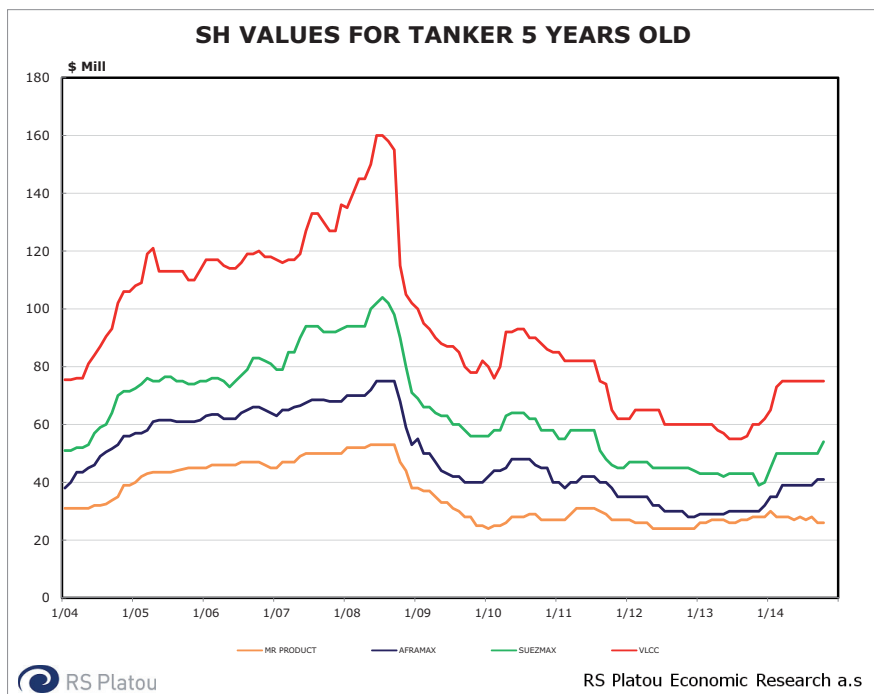
Det finns även upplysningskrav som följer av IAS 1 och som tar sikte på osäkerheten i nedskrivningsprövningarna. Enligt IAS 1:125 ska företag upplysa om antaganden de gör om framtiden och andra viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar. IAS 1:126 ger exempel på relevanta antaganden, här nämns framåtriktade uppskattningar som är nödvändiga för att beräkna återvinningsvärdet för materiella anläggningstillgångar. Upplysningar enligt IAS 1:125 relaterar till uppskattningar som kräver företagsledningens svåraste, mest subjektiva eller mest komplexa bedömningar (IAS 1:127). Upplysningarna ska utformas på ett sätt som hjälper användare av finansiella rapporter att förstå företagsledningens bedömningar (IAS 1:127). Exempel på upplysningar som kan lämnas är redovisade värdens känslighet för metoderna, antaganden och uppskattningar som beräkningen av dessa värden bygger på (IAS 1:129b). Rederier kan därmed vara tvungna att lämna information enligt IAS 1 om det föreligger en betydande risk för väsentliga justeringar av fartygens redovisade värden.

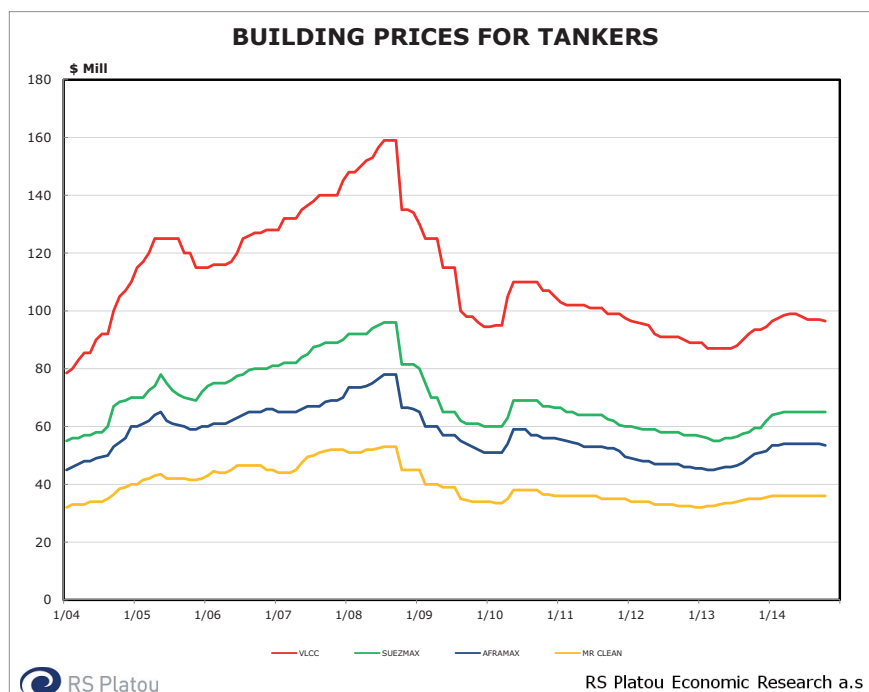
#### 4.4 Marknadsdata för sjöfart

Vid sidan av redovisningsreglering måste rederierna även förhålla sig till marknadsdata när fartygen prövas för nedskrivning. Syftet med detta avsnitt är att ge läsaren en förståelse för den volatilitet som förelegat under den senaste tioårsperioden inom sjöfartsbranschen. Möjligheten att erhålla marknadsdata varierar mellan segmenten. Enligt Kärrhage (2012) är fartyg inom segmenten tank, bulk och container mer standardiserade, jämfört med mer specialiserade fartyg som ro-ro och färjor. Det medför att fartyg inom segmenten tank, bulk och container ligger avsevärt närmare varandra i värdering. Ro-ro fartyg och färjor byggs sällan i större serier. De är ofta konstruerade för särskilda marknadsförutsättningar och för att möta efterfrågan i vissa specialnischer, eller på specifika rutter (Sjöfartens Bok, 2009). Det medför att dessa fartyg inte omsätts i samma grad som exempelvis ett tankfartyg, vilket gör det svårare att hitta en bra referens till värderingen.

---

36:132). Det är för övrigt betydligt högre krav att lämna information om nedskrivningsprövning för dessa tillgångar, jämfört med materiella anläggningstillgångar (IAS 36:134-136).





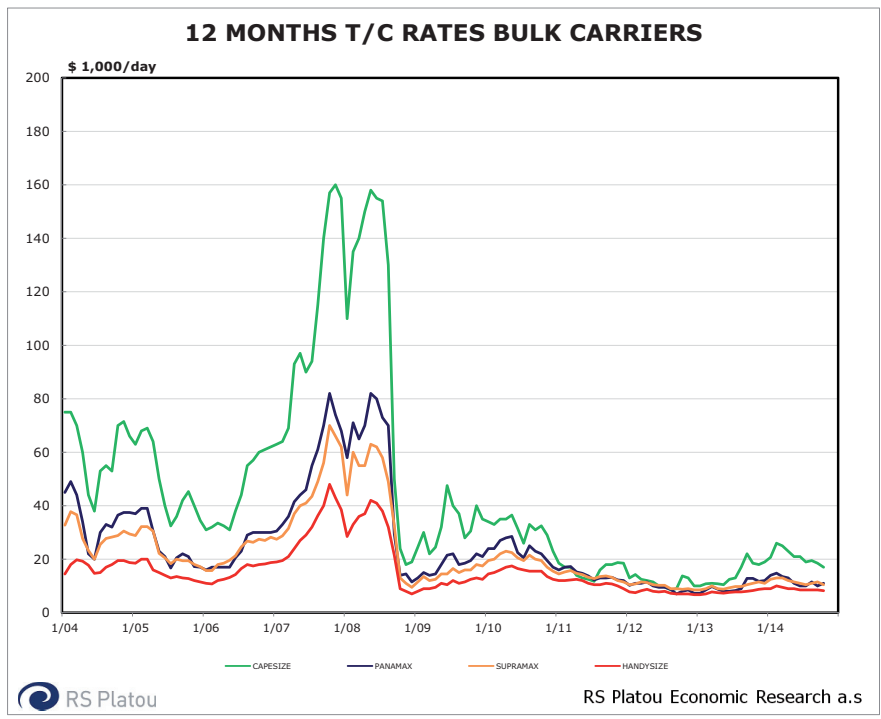
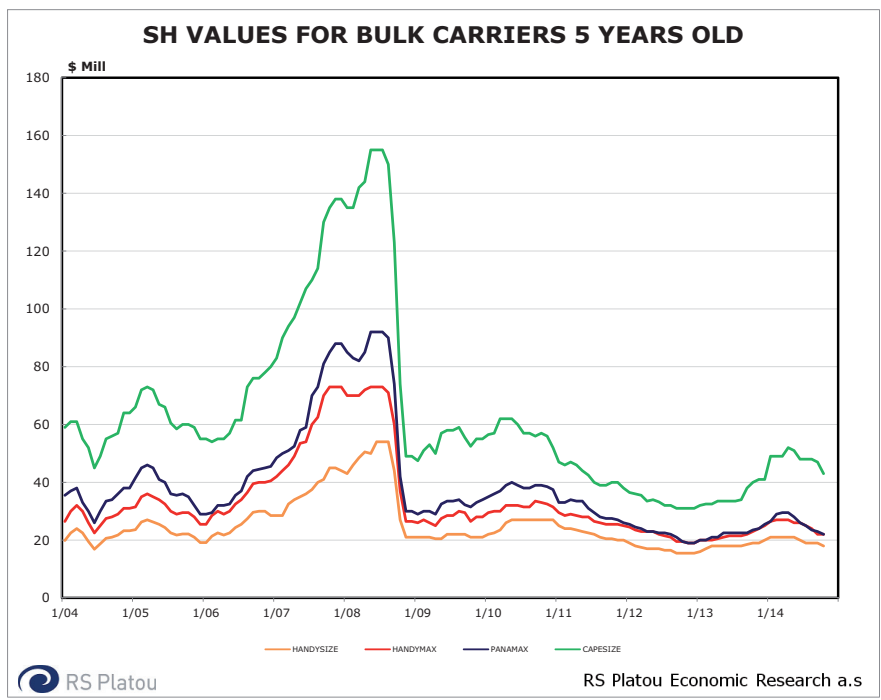
**Figur 4.2 Marknadsdata för tankfartyg**

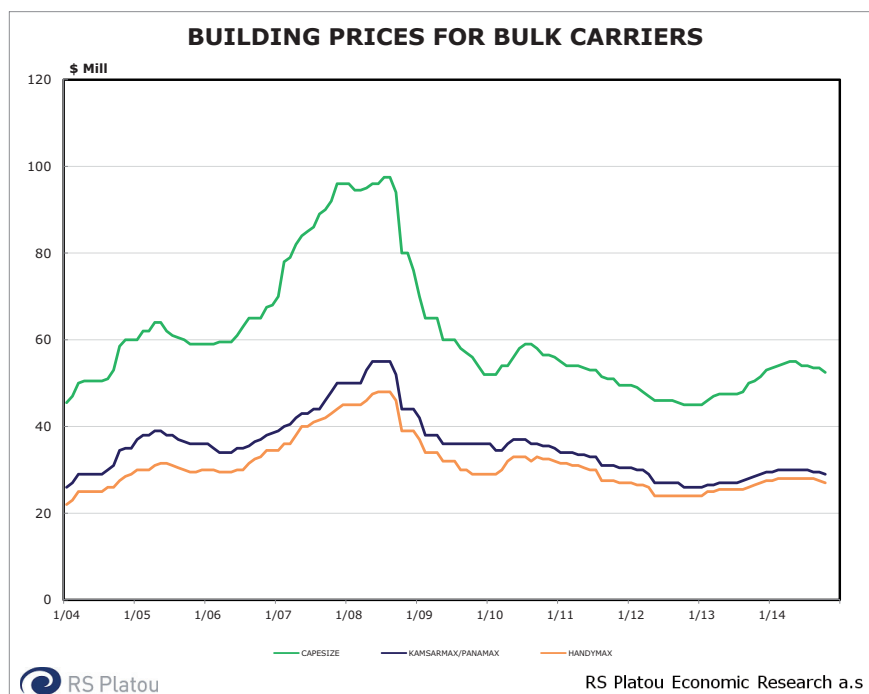
Källa: RS Platou Economic Research a.s.

I figurerna 4.2 , 4.3 och 4.4 presenteras marknadsdata för tank-, bulk- och containerfartyg med avseende på värdet för ett fem år gammalt fartyg, nybyggnadspriset för ett fartyg samt fraktmarknader (T/C Rates<sup>5</sup>). För en beskrivning av den snabba konjunktur nedgången inom sjöfartsbranschen, se avsnitt 1.3.2.

Figur 4.2 visar att kurvorna för tank är volatila och att de följer varandra. Som ett exempel på en omfattande värdenedgång, se en fem år gammal *Very Large Crude Carrier* (VLCC). Värdet år 2013 var runt 60 MUSD, jämfört med 160 MUSD i mitten av år 2008. Även nybyggnadspriset 2008 var 160 MUSD. Motsvarande pris 2013 var mellan 80 – 90 MUSD.

<sup>5</sup> T/C står för Time Charter.

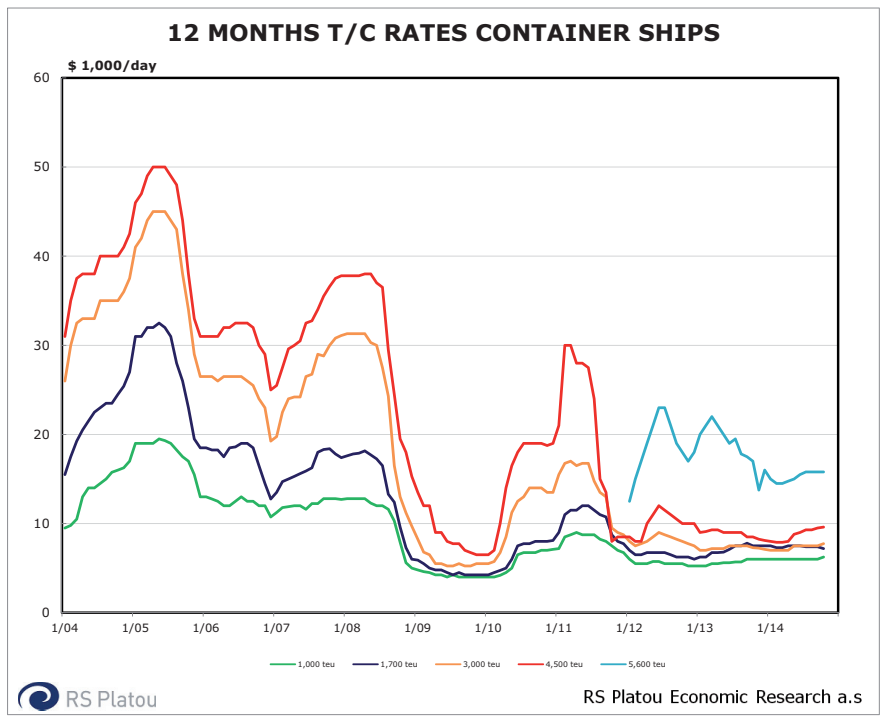
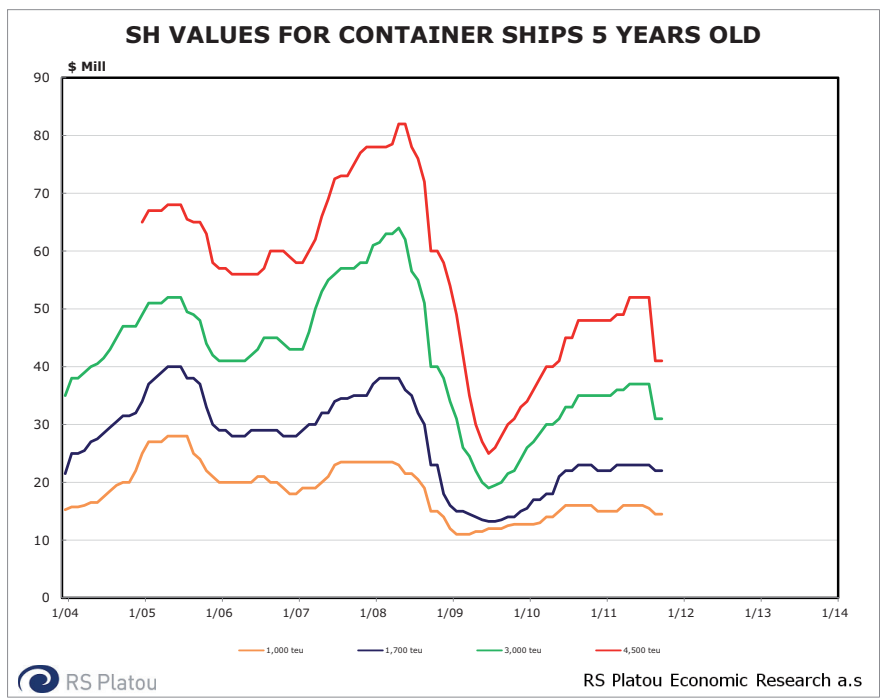


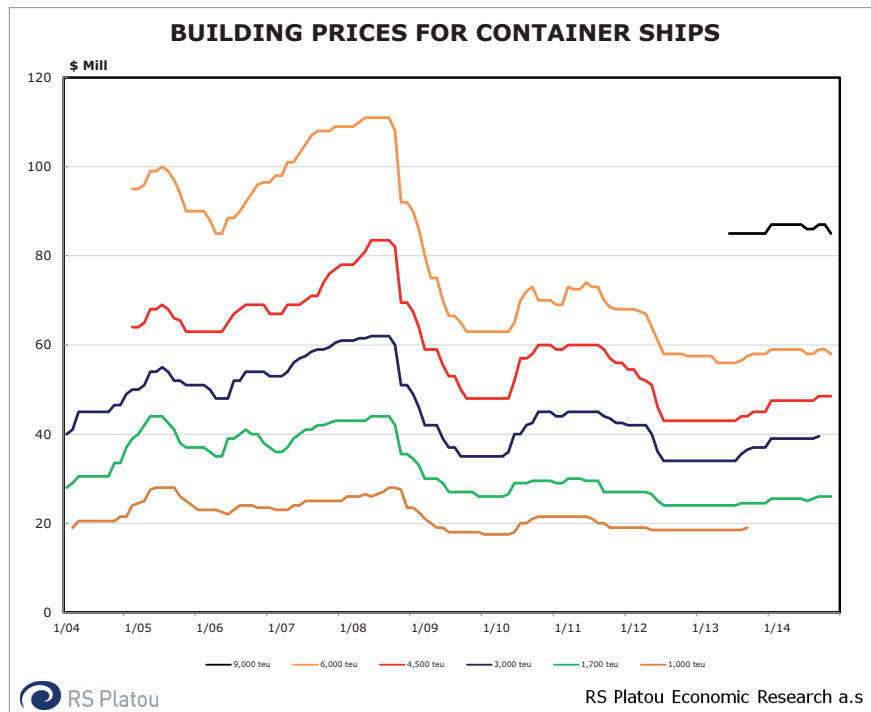


**Figur 4.3 Marknadsdata för bulkfartyg**

Källa: RS Platou Economic Research a.s.

Figur 4.3 visar att bulk är det segment med mest dramatisk uppgång och fall. Nedgången i slutet av 2008 respektive början av 2009, föregicks av en sensationell uppgång, vilket en respondent beskriver som en *supercykel*, som genererade både höga fraktrater och höga fartygspriser.





**Figur 4.4 Marknadsdata containerfartyg**

*Källa:* RS Platou Economic Research a.s.

Figur 4.4 visar att marknaderna för container inte är lika volatila som marknaderna för tank (figur 4.2) och bulk (figur 4.3). Det medför att tank- och bulksegmenten är mest riskfyllda. Inom containersjöfart är spotmarknaden begränsad jämfört med tank- och bulksegmenten. Containerfartyg sysselsätts uteslutande på kortare eller längre time-charter till linjeoperatörerna (Sjöfartens Bok, 2009). För mer specialiserade fartyg är marknaderna mindre likvida och effektiva, vilket i allmänhet medför en större stabilitet.

Avslutningsvis relateras marknadsdata till nedskrivningsprövningen som berördes i avsnitt 4.3.1. Värdet på andrahandstonnage kan i princip representera det värde som IAS 36 benämner verkligt värde minus försäljningskostnader. Även om värdet förändras över tid, är det i stort sett fixerat vid en given tidpunkt och liknande oavsett ägare till fartyget. Ser man till nyttjandevärdet, som baseras på en uppskattning av framtida diskonterade kassaflöden, är företagsledningens syn på framtida intjäning betydelsefull för beräkningen. Även om företagsledningen måste förhålla sig till marknadsdata för fraktrater, har man en stor frihet i sina bedömningar. Studerar man figureerna i detta avsnitt, framgår att marknadskurvorna är minst sagt volatila. Företagsledningen har således stora möjligheter att påverka nyttjandevärdet som räknas fram.



## 5 Noterade rederier i Europa

I detta kapitel beskrivs de noterade rederierna i Europa. Kapitlet har sitt ursprung från Pettersson (2011). Det är de noterade rederierna i Europa som utgör populationen i årsredovisningsstudien (se kapitel 6). Senare används beskrivningarna i detta kapitel för att jämföra resultaten från fallstudierna (se kapitel 8). Inledningsvis förs en diskussion om skillnader i tillgänglighet av finansiell information mellan noterade och icke-noterade rederier (avsnitt 5.1). Därefter presenteras finansiell information för de noterade rederierna i Europa (avsnitt 5.2). De utgör ingen homogen grupp av företag, vilket kommenteras i avsnitt 5.3.

### 5.1 Skillnader i tillgänglighet av finansiell information mellan noterade och icke-noterade rederier

Sjöfartsbranschen består av både noterade och icke-noterade rederier, där många av de större rederierna är icke-noterade<sup>1</sup>. Det kan dock vara svårt att erhålla finansiell information för icke-noterade företag, vilket främst beror på att årsredovisningar inte publiceras offentligt i alla länder. Detta framgår tydligt av KPMG:s internationella studie av ledande rederiers finansiella rapporter<sup>2</sup> (KPMG, 2011). Studien visar att det förekommer brister i den finansiella informationen, att den ofta är svår att erhålla, svår att bedöma och svår att jämföra. Till exempel saknar en tredjedel av rederierna publicerade årsredovisningar, vilket författarna finner oroväckande. Man kan anta att bristerna i huvudsak avser icke-noterade rederier, även om studien som sådan inte gör någon skillnad mellan noterade och icke-noterade företag. Rederierna tillämpar dessutom olika regelverk, vilket bidrar till problematiken med

---

<sup>1</sup> Se listor från Lloyd's Register Fairplay över de största rederierna i Europa baserat på tonnage.

<sup>2</sup> Studien omfattar ett urval av 79 rederier, varav sex rederier ingår i årsredovisningsstudien.

bristande jämförbarhet<sup>3</sup>. För de noterade rederierna i Europa föreligger inte motsvarande problematik. Finansiell information är offentligt tillgänglig och de tillämpar IFRS.

## 5.2 Finansiell information för noterade rederier i Europa

För att beskriva de noterade rederierna i Europa sammanställs data för 2007 och 2008 i tabell 5.1. De olika måtten diskuteras i efterföljande avsnitt. Fartygens avskrivningsgrad studeras i kapitel 6 och berörs inte vidare i detta kapitel. För en läsare som är intresserad av deskriptiv data per rederi hänvisas till bilaga B och per segment till Pettersson (2011).

**Tabell 5.1 Deskriptiv data för rederierna 2007 och 2008**

Deskriptiv data antal observationer=110	Min	Max	Medel	Median
Omsättning MEUR	10	41 821	1 475	264
Totala tillgångar MEUR	75	46 051	1 979	617
Fartyg MEUR	5	18 212	787	349
Soliditet <sup>4</sup>	13,4%	83,3%	41,3%	40,3%
Fartygens andel av totala tillgångar <sup>5</sup>	1,8 %	95,9%	59,6%	65,1%
Avskrivningsgrad <sup>6</sup>	0,8 %	17,7%	5,0 %	4,7 %
Räntabilitet på eget kapital <sup>7</sup>	-129,5%	71,6%	13,5%	14,7%

Källa: Pettersson (2011).

### 5.2.1 Mått på storlek

När det gäller storleksmått på företag är omsättning och totala tillgångar vanligt förekommande mått. För rederier är dock inte dessa mått optimala (Sjöfartens Bok, 2009). Omsättning kan variera kraftigt beroende på hur verksamheten bedrivs, om man befraktar fartygen på egen hand eller bortfraktar dem på bareboat-charter, se figur 5.3. Omsättningen kan även

<sup>3</sup> Enligt publicerade årsredovisningar tillämpar 20 % US GAAP, 18 % IFRS och 29 % övriga länders GAAP.

<sup>4</sup> Beräkning sker genom: eget kapital/totala tillgångar.

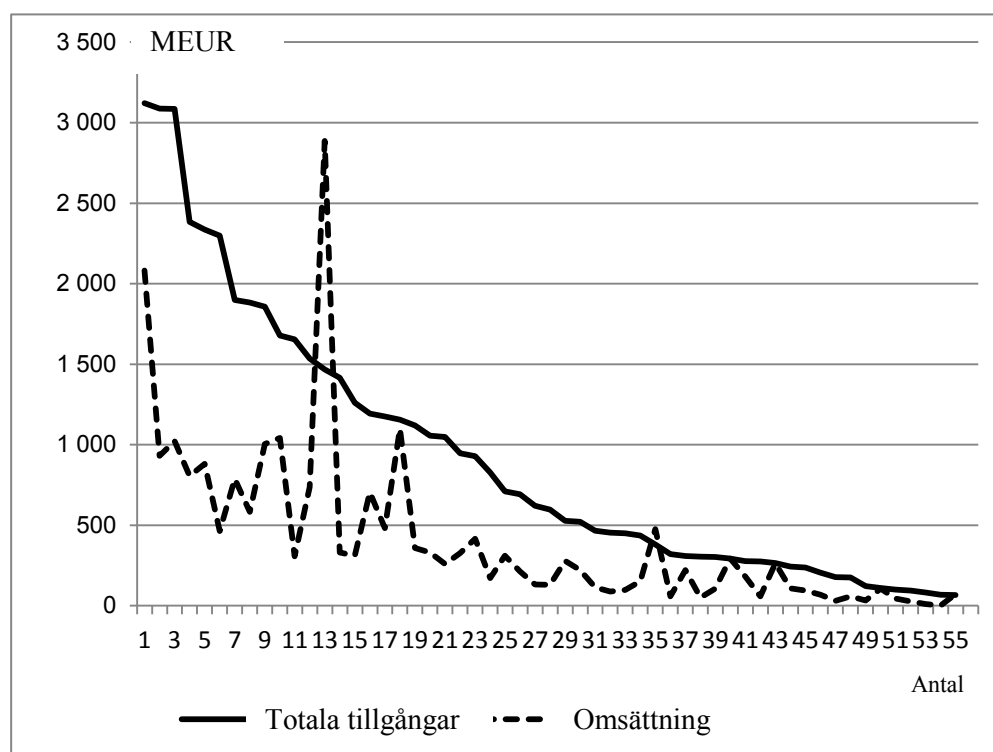
<sup>5</sup> Beräkning sker genom: fartyg/totala tillgångar.

<sup>6</sup> Beräkning sker genom: avskrivningar avseende fartyg och tillhörande komponenter ställt i relation till anskaffningsvärdet/omvärderat värde vid balansdagens utgång.

<sup>7</sup> Beräkning sker genom: resultat före skatt/genomsnittligt eget kapital. I eget kapital inräknas även minoritetens andel. Genomsnittligt eget kapital beräknas som summan av eget kapital vid årets början och slut, dividerat med två.

variera utifrån hur fraktrater utvecklas, som vid det dramatiska prisfallet i slutet av 2008 och början av 2009 (se avsnitt 4.4). Det kan medföra att ett rederi redovisar en betydligt lägre omsättning 2009, jämfört med 2008, trots att de fraktar samma volymer båda åren. Förhållandet har medfört en utveckling av alternativa mått för fraktat tonnage, se exempelvis D/S Norden. Även totala tillgångar har sina brister som storleksmått för rederier. Rederier som hyr fartyg redovisar en lägre balansomslutning, jämfört med rederier som äger dem, se figur 5.3.

I figur 5.1 presenteras totala tillgångar och omsättning för de rederier som omfattas av Pettersson (2011).



**Figur 5.1 Totala tillgångar och omsättning 2008**

Totala tillgångar visas med den heldragna linjen och omsättning med den prickade linjen. Till vänster anges företag med högst redovisat värde på totala tillgångar. Två rederier har uteslutits i figuren för att skalan inte ska bli för grov för övriga företag. Det är Mearsk och Tui AG, vilka är betydligt större än övriga företag (se tabell 5.2). Källa: Pettersson (2011).

I figur 5.1 framgår tydligt att rederier med hög omsättning inte nödvändigtvis har tillgångar med högt redovisade värden och tvärt om. Rederier med avvikande värden kommenteras kort. Danska D/S Norden (13) redovisar en omsättning som är dubbelt så hög som det redovisade värdet på deras tillgångar. Förklaringen är att D/S Norden hyr större delen av sin flotta med operationell leasing och att dessa fartyg inte redovisas i balansräkningen. De hyrda fartygen genererar dock omsättning. Danska DFDS (18) och finska Viking Line (35) redovisar en omsättning som i storleksordning motsvarar redovisade värdet på deras tillgångar. En förklaring kan finnas i att de bedriver en mer varierande typ av verksamhet som genererar omsättning, jämfört med många andra rederier. Även DFDS har ingått operationella leasingavtal som möjligen kan förklara siffrorna. Viking Line har inte ingått några leasingkontrakt, så i skenet av denna information kan inga förklaringar ges. Sammanfattningsvis ger skillnader hur verksamheten bedrivs effekter på både redovisade värden för totala tillgångar och omsättning.

För att visa de största rederierna i populationen har totala tillgångar och omsättning sammanställts tillsammans med fartygens redovisade värden, se tabell 5.2. För varje storleksmått presenteras de 20 största rederierna i var sin kolumn. Kolumnerna har sorterats i fallande storleksordning. Beloppen avser 2008 och anges i MEUR. Det är totalt tolv rederier som är representerade i samtliga storleksmått. Dessa har markerats med grått.

Av tabell 5.2 framgår att Maersk, utan jämförelse, är större än övriga företag i studien. Även reseföretaget Tui AG har höga värden för totala tillgångar och omsättning, däremot inte för fartyg. Det beror på att de sålde sitt huvudägarskap i containerrederiet Hapag-Lloyd i början av 2009, men att transaktionen genomfördes per 2008.

**Tabell 5.2 De 20 största rederierna; totala tillgångar, redovisade värden på fartyg och omsättning 2008**

Totala tillgångar	MEUR	Redovisade fartyg <sup>8</sup>	MEUR	Omsättning	MEUR
Maersk	46 051	Maersk	18 212	Maersk	41 821
Tui AG	16 705	Torm	1 671	Tui AG	18 714
SBM Offshore	3 122	Tallink	1 585	Norden	2 887
Bourbon	3 089	BW Gas	1 530	SBM Offshore	2 081
Bonheur ASA	3 085	Bourbon	1 489	DFDS	1 099
Torm	2 384	Euronav	1 467	Camillo Eitzen	1 042
W. Wilhelmsen	2 335	Finnlines	1 052	Bonheur ASA	1 023
BW Gas	2 299	Camillo Eitzen	1 036	Odfjell	1 004
Tallink	1 898	Odfjell	969	Bourbon	931
Euronav	1 883	Eitzen Chemical	866	W. Wilhelmsen	881
Odfjell	1 857	SBM Offshore	847	Torm	805
Camillo Eitzen	1 679	Farstad Shipp.	805	Tallink	787
BW Offshore	1 654	Exmar	784	Finnlines	736
Finnlines	1 534	DFDS	760	Smit Interna.	705
Norden	1 467	W.Wilhelmsen	741	Euronav	582
Exmar	1 416	Attica	739	CMB	482
Dockwise	1 260	Broströms	719	Viking Line	475
Smit Interna.	1 194	Dockwise	686	BW Gas	464
CMB	1 175	Solstad Offsh.	636	Broströms	417
DFDS	1 156	Minoan Lines	522	Farstad Shipp.	358

Källa: Pettersson (2011).

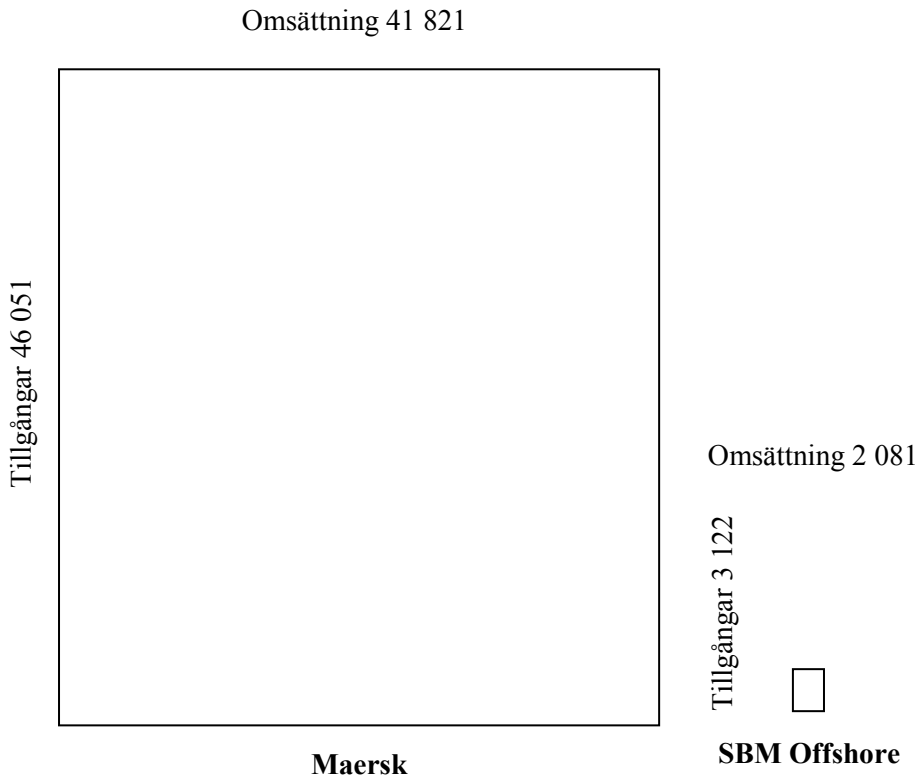
För att belysa hur stort företag Maersk är används en modifierad version av fyrkantsmodellen<sup>9</sup>. Det är en modell som grafiskt visar storleken på ett företag samt relationen mellan ett företags resultat- och balansräkning. Balansräkningen är avbildad på modellens lodräta sidor och resultaträkningen på den vågräta sidan. Fyrkantsmodellen ser olika ut beroende på hur kapitalintensivt företaget är och hur hög omsättning företaget har (Polesie, 1995).

I figur 5.2 jämförs Maersk med SBM Offshore, som är ett av de större företagen i studien (se tabell 5.2). Beloppen avser 2008 och anges i MEUR.

<sup>8</sup> Notera att det i redovisat värde fartyg inte ingår fartyg under uppförande eller fartygskontrakt.

<sup>9</sup> Modellen har förenklats och innehåller inte all information.

Fyrkantsmodellen visar tydligt hur stort företag Maersk är. Deras tillgångar har till exempel ett redovisat värde som är femton gånger högre än vad tillgångarna för SBM Offshore har. Förutom skillnaden i storlek är förhållandet mellan omsättning och balansomslutning förhållandevis lika för de båda företagen.

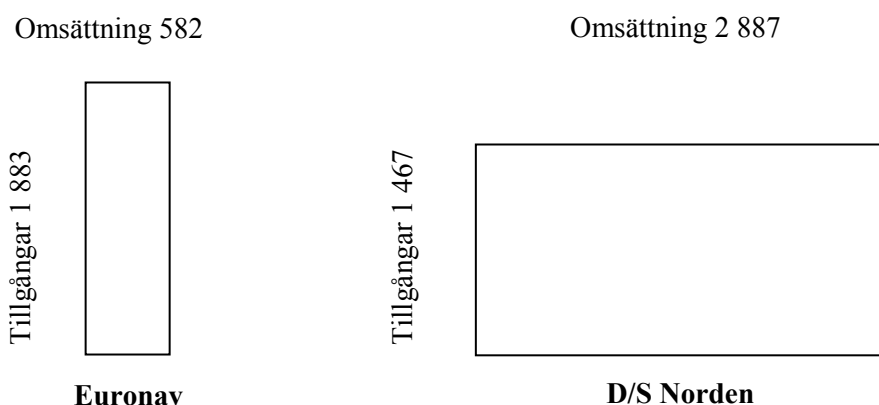


**Figur 5.2 Fyrkantsmodell Maersk 2008 och SBM Offshore 2008**

Skalan är 1 cm = 5 000 MEUR. Källa: Pettersson (2011).

Som tidigare berörts kan skillnader i rederiernas redovisade värden för omsättning och tillgångar även förklaras av huruvida de äger eller hyr sin flotta. För att även illustrera detta förhållande med stöd av fyrkantsmodellen jämförs belgiska Euronav med danska D/S Norden, se figur 5.3. Beloppen avser 2008 och anges i MEUR. Formen på fyrkantsmodellerna speglar att Euronav och D/S Norden har olika operativa strategier för hur deras verksamhet bedrivs. Euronav är kapitalstarkt och äger huvuddelen av sin

flotta. Denna har de delvis bortfraktat på time-charter avtal. Detta genererar inte omsättning i samma omfattning som om de hade befraktat fartygen själva. D/S Norden redovisar en omsättning som är dubbelt så hög som tillgångarnas redovisade värde. Detta kan förklaras med att de hyr större delen av sin flotta (se även figur 5.1). De hyrda fartygen genererar omsättning, men ingår inte i balansräkningen. Olikheterna i de båda rederiernas verksamhet speglas i formen på respektive fyrkantsmodell, vilket framgår av figur 5.3.

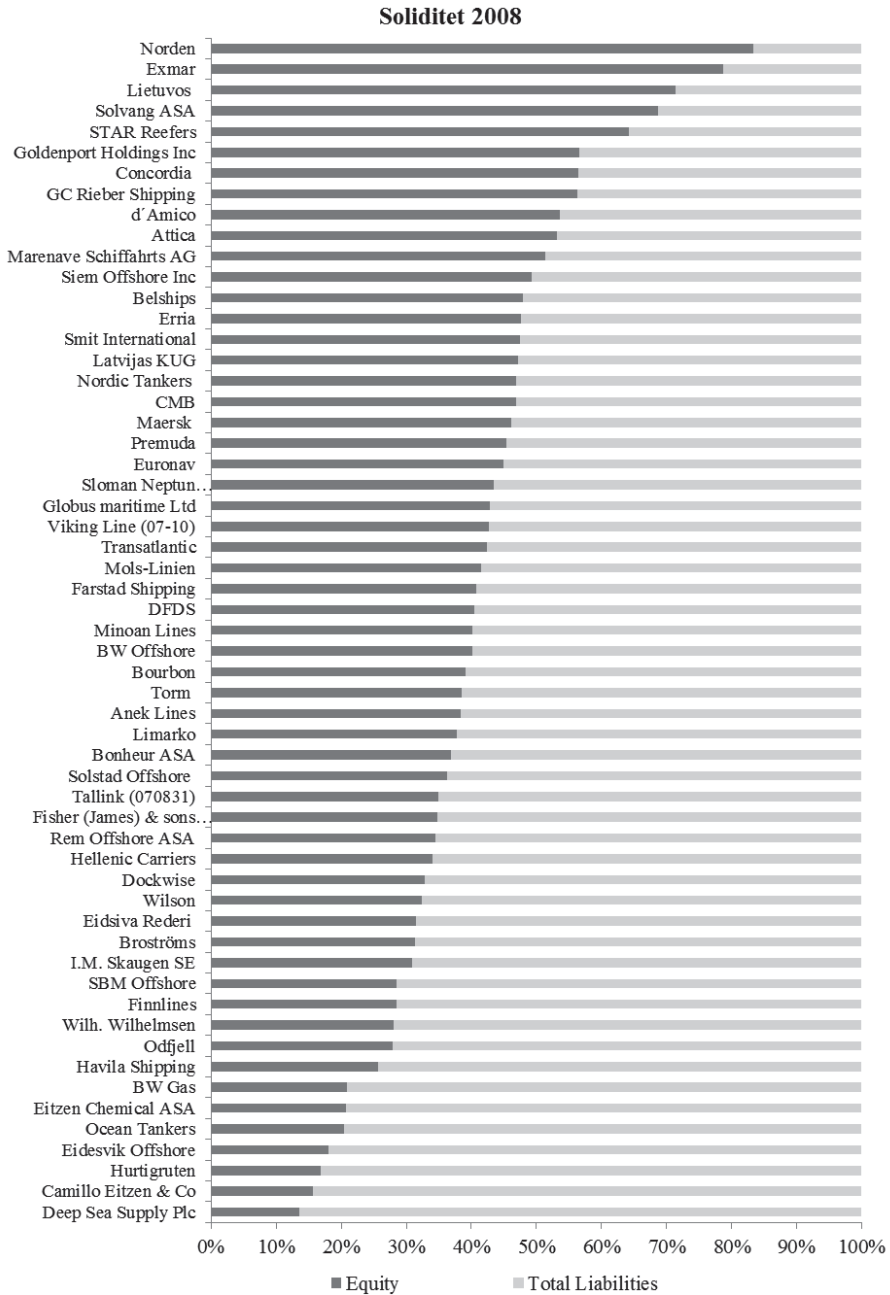


**Figur 5.3 Fyrkantsmodell Euronav 2008 och D/S Norden 2008**

Skalan är 1 cm = 500 MEUR. Notera att skalorna skiljer sig från motsvarande modeller för Maersk och SBM Offshore i figur 5.2. Källa: Pettersson (2011).

### 5.2.2 Företagens ekonomiska situation

Det föreligger även stora skillnader mellan rederierna vad gäller ekonomisk situation. I detta avsnitt fokuseras på soliditet, fartygens andel av totala tillgångar samt räntabilitet på eget kapital. Rederiernas soliditet varierar mellan 13,4 % till 83,3 % (se tabell 5.1). För samtliga rederier är medianen 40,3 %. För att illustrera den stora skillnaden i soliditet per företag, se figur 5.4. Där framgår att D/S Norden har högst soliditet av de noterade rederierna i Europa. En viss förklaring kan finnas i att de hyr en betydande andel av sina fartyg och att dessa inte omfattas i balansräkningen (se figur 5.3), vilket har betydelse för soliditeten. En omstridd förklaring till en hög eller låg soliditet är klassificering av leasingavtal, huruvida fartygen omfattas i leasetagarens balansräkning eller inte.



Figur 5.4 Noterade rederiers soliditet 2008



Det föreligger stora skillnader mellan hur stor andel fartygen utgör av totala tillgångar, som varierar mellan 1,8 % till 95,9 % (se tabell 5.1). När fartygen är betydelsefulla tillgångar ger uppskattningar i samband med avskrivningar och nedskrivningar naturligt en större effekt på både balans- och resultaträkning. Det är därför intressant att veta vilka rederier som har en hög andel fartyg i sin balansräkning. För samtliga rederier är medianen 65,1 %. Lägst andel uppvisar Tui AG, vilket beror på att deras shippingverksamhet avyttrades under 2009 (se avsnitt 5.2.1). I övrigt finns flera förklaringar till en låg eller hög procentsats. En låg procentsats kan bero på att rederiet bedriver en varierad verksamhet, med andra typer av tillgångar i sin balansräkning. Fartygens andel av totala tillgångar blir då lägre. En annan förklaring är klassificering av leasingavtal, om hyrda fartyg omfattas i balansräkningen eller inte, se tidigare diskussion avseende soliditet.

Även lönsamheten varierar mellan rederierna. Räntabilitet på eget kapital varierar mellan minus 129,5 % och 71,6 % (se tabell 5.1). För samtliga rederier är medianen 14,7 %. Skillnaderna visar på den volatilitet som föreligger i branschen (se avsnitt 4.4). Som lönsamhetsmått anges räntabilitet på eget kapital. Att inte välja lönsamhetsmått som baseras på totala tillgångar, beror på att måttet i större omfattning påverkas av hur tillgångar redovisas, till exempel hur leasingavtal klassificeras.

### **5.3 Avslutande kommentar**

I detta kapitel framgår att noterade rederier i Europa inte är någon homogen grupp av företag. Det föreligger stora skillnader, sett till storlek och ekonomisk situation. Delar man in rederierna i segment kan dock vissa likheter skönjas inom segmentet (se Pettersson, 2011). I kapitlet framgår även att operativa strategier för verksamheten har betydelse för redovisningen. Oavsett skillnader redovisar samtliga rederier fartyg i sin balansräkning. Det är möjligt att förekommande skillnader har betydelse för fallföretagens nedskrivningar av fartyg, vilket analyseras i kapitel 8. I avsnitt 8.4 analyseras betydelsen av segment och operativa strategier och i avsnitt 8.6 betydelsen av företagsspecifika egenskaper.



# Del III Empiri



## 6 Årsredovisningsstudie

I detta kapitel presenteras resultaten av årsredovisningsstudien. Syftet är att ge en övergripande bild av fartygens avskrivningar (avsnitt 6.1) och nedskrivningar (avsnitt 6.2) för noterade rederier i Europa. Årsredovisningsstudien utgör grunden till att välja ut fallföretag. Vidare ger årsredovisningsstudien en möjlighet att jämföra resultaten från fallstudierna med företag i motsvarande situation och segment (se kapitel 8).

### 6.1 Avskrivning av fartyg

Undersökningsområdet i denna avhandling är nedskrivningar. Även avskrivningar har betydelse för fartygens värdering och därmed även för nedskrivningar. Beräkningen av fartygens avskrivningar är en av de viktigaste resultatpåverkande poster som rederiet ställs inför (se avsnitt 2.3.4). I detta avsnitt studeras avskrivningar genom fartygens avskrivningsgrad<sup>1</sup>. Först presenteras avskrivningsgrad per segment, därefter prövas beroende mellan variabler. Avsnittet har sitt ursprung från Pettersson (2011).

#### 6.1.1 Avskrivningsgrad per segment

En hög procentsats för avskrivningsgraden innebär att fartygen skrivs av under en kortare period. Resultatpåverkan blir därmed större varje enskilt år och fartygens redovisade värde och eget kapital lägre. Som en konsekvens medför ett lågt redovisat värde på fartygen att risken för nedskrivningar minskar (se avsnitt 2.3.4).

---

<sup>1</sup> Avskrivningsgraden definieras som avskrivningar avseende fartyg och tillhörande komponenter ställt i relation till anskaffningsvärdet/omvärderat värde vid balansdagens utgång.

Det föreligger stora skillnader mellan rederiernas avskrivningsgrad, som för hela populationen varierar mellan 0,8 % till 17,7 % (se tabell 6.1). Medianen för rederierna är 4,7 % och medelvärdet är 5,0 %.

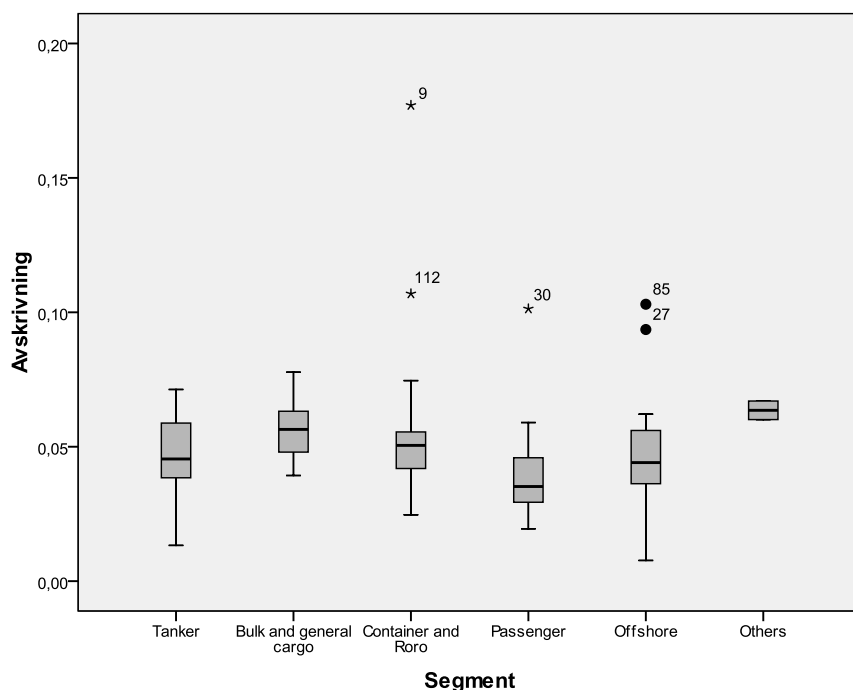
**Tabell 6.1 Avskrivningsgrad per segment 2007 och 2008**

Avskrivningsgrad per segment	Min	Max	Medel	Median	Antal observationer
Tank	1,3 %	7,1 %	4,8 %	4,6 %	33
Bulk & general cargo	3,9 %	7,8 %	5,8 %	5,6 %	18
Container & ro-ro	2,5 %	17,7 %	5,9 %	5,1 %	17
Passagerare	1,9 %	10,1 %	4,0 %	3,5 %	16
Offshore	0,8 %	10,3 %	4,7 %	4,4 %	24
Övrigt	6,0 %	6,7 %	6,4 %	6,4 %	2
<b>Samtliga</b>	<b>0,8 %</b>	<b>17,7 %</b>	<b>5,0 %</b>	<b>4,7 %</b>	<b>110</b>

Källa: Pettersson (2011).

Av tabell 6.1 framgår att det föreligger skillnader i avskrivningsgrad mellan segmenten. Lägst avskrivningsgrad uppvisar passagerare med 3,5 % i median och högst avskrivningsgrad uppvisar bulk & general cargo med 5,6 % i median.

Segmenten uppvisar även skillnader hur stor spridningen är för avskrivningsgraden. För att illustrera detta presenteras ett lådagram, se figur 6.1. Lådagrammet ger en grafisk illustration av spridningen per segment, samtidigt som den visar förekomsten av avvikande värden i fördelningen (Djurfeldt et al., 2010). Om det föreligger stor spridning tyder det på skillnader i tillämpning när avskrivningar beräknas. Resultaten kan även tolkas som att fartygstyper inom de olika segmenten är mer eller mindre homogena och att detta speglas i spridningen av avskrivningsgrad. Figur 6.1 visar att segmenten tank och offshore har störst spridning av avskrivningsgrad samt segmenten bulk & general cargo och passagerare har minst.



**Figur 6.1 Avskrivningsgrad per segment 2007 och 2008**

Den tjocka linjen inne i ”lådan” är medianvärdet. Lådans avgränsning nedåt utgörs av den första kvartilen och motsvarande uppåt av den tredje kvartilen. Lådan utgör därmed 50 % av observationerna (Djurfeldt et al., 2010). Avvikande värden markeras med cirklar och stjärnor. Siffrorna anger vilka rederier dessa värden tillhör. Källa: Pettersson (2011).

De mest avvikande avskrivningsgraderna kommenteras kort. Den högsta avskrivningsgraden 17,7 % noteras 2007 i danska Erria (9) inom segmentet container & ro-ro<sup>2</sup>. Goldenport Holding (112) i samma segment, har en avskrivningsgrad på 10,7 % för 2008. Även Bonheur (30), i segmentet passagerare<sup>3</sup>, har en hög avskrivningsgrad på 10,1 % för 2007. I segmentet offshore är det samma företag SBM Offshore (27, 85) som har en hög avskrivningsgrad. Orsaken till detta är att de redovisar fartyg och ”flytande utrustning” ihop, vilket kan bidra till en hög avskrivningsgrad totalt. Den lägsta avskrivningsgraden i studien, 0,8 %, noteras 2007 i norska Rem Offshore.

<sup>2</sup> Den höga avskrivningen ska dock tas med en nypa salt. Jämförs det faktiska beloppet var Errias avskrivning en av de lägsta i studien, samtidigt som fartygen endast utgör 5 % av de totala tillgångarna.

<sup>3</sup> Det kan nämnas att klassificeringen av Bonheur i segmentet passagerare inte är helt given då de bedriver diversifierad verksamhet, med bland annat tank. Vidare utgör fartyg enbart 10 % av de totala tillgångarna.

Orsaken är ett lågt avskrivningsbart belopp, där restvärdet utgörs av fartygets ursprungliga konstruktionskostnad. Med ett lågt avskrivningsbart belopp får övriga faktorer som påverkar avskrivningarnas storlek, exempelvis nyttjandeperiodens längd, liten betydelse.

### 6.1.2 Test av beroende mellan variabler

I avsnitt 6.1.1 framgår att det föreligger skillnader mellan rederiernas avskrivningsgrad. I detta avsnitt prövas beroende mellan variabler. Förväntan är att avskrivningsgraden inom ett segment ska vara liknande. Med hjälp av Kruskal-Wallis test prövas om de observerade skillnaderna i avskrivningsgrader mellan segmenten är signifikanta. Testet ger ett p-värde på 0,001 ( $\chi^2 = 19,8$ ), vilket visar att segmentet har en signifikant betydelse för avskrivningsgraden. När avvikande observationer tas bort, ger testet ett p-värde på 0,0001 ( $\chi^2 = 26,0$ ). Resultaten kan tolkas som att fartyg inom samma segment skrivs av på likartat sätt.

Av litteraturen framgår att tidigare redovisningspraktik komma att kvarstå, trots införandet av IFRS (Ball, 2006; Nobes, 2006; Ding et al., 2007; Soderstrom och Sun, 2007; Kvaal och Nobes 2010). Därför prövas om landtillhörighet har betydelse för avskrivningsgraden. Ett Kruskal-Wallis test ger  $p=0,000$  ( $\chi^2 = 46,6$ ), vilket visar att landtillhörighet har en signifikant betydelse för avskrivningsgraden. Resultatet blir detsamma även om de avvikande observationerna tas bort. Resultatet blir detsamma även om Norge tas bort. Norge utgör närmare 40 % av samtliga observationer och kan av den orsaken påverka resultatet, så är dock inte fallet.

Resultaten är tydliga, men inte kontrollerade för andra faktorer, vilket måste beaktas när slutsatser ska dras. Att segmentet har betydelse för avskrivningsgraden förväntades. Det förväntades även att landtillhörighet har betydelse för avskrivningsgraden, givet resultat från tidigare litteratur. Exempelvis visar Jaafar och McLaey (2007) att avskrivningsmetod påverkas av både landtillhörighet och branschtillhörighet, men att landtillhörighet har störst betydelse. I deras studie förklarar landtillhörighet 35 % av skillnaderna, jämfört med branschtillhörighet som förklarar 10 %.

För att undersöka om förklaringen ligger i att olika länder representeras av olika segment, följs de länder upp som i Kruskal-Wallis testet har höga eller låga *mean rank*. I tabell 6.2 markeras dessa länder med grått.



**Tabell 6.2 Avskrivningsgrad per land – Kruskal Wallis Test – Mean Rank**

Land	Antal	Mean Rank
Nederländerna	4	98,50
Litauen	4	89,00
Storbritannien	8	80,50
Italien	4	78,00
Frankrike	2	68,00
Belgien	6	60,50
Danmark	13	55,08
Norge	42	53,13
Sverige	6	51,92
Tyskland	4	51,25
Finland	4	23,50
Lettland	2	22,00
Estland	2	13,00
Grekland	6	8,33
Cypern	1	3,00
<b>Totalt</b>	<b>108</b>	

Kruskal-Wallis test  $p=0,000$  ( $\chi^2= 46,6$ )

Källa: Pettersson (2011).

Länder som i tabell 6.2 har en hög eller låg *mean rank* analyseras med avseende på vilka segment som representeras i landet samt om rederiernas avskrivningsgrad är hög, eller låg, jämfört med medianen i respektive segment. En ”okulär” analys visar att rederier i Nederländerna, Litauen, Storbritannien och Italien förefaller ha en hög avskrivningsgrad. Flera av dessa rederier är verksamma i segment med en hög avskrivningsgrad, som bulk & general cargo och övrigt. På motsvarande sätt förefaller rederier i Cypern, Grekland, Estland, Lettland och Finland ha en låg avskrivningsgrad. Flera av dessa rederier är verksamma i segmentet passagerare, med en låg avskrivningsgrad. Baserat på analysen är det svårt att dra slutsatser om det är segmenttillhörighet eller landtillhörighet som har betydelse för avskrivningsgraden. Exempelvis har rederier i Nederländerna generellt höga avskrivningsgrader och rederier i Grekland och Cypern motsvarande låga. Att landtillhörigheten har en signifikant betydelse för avskrivningsgraden beror troligtvis

på en kombination av att vissa länder i huvudsak representeras av ett segment, samt att redovisningstraditionen skiljer sig mellan länderna.

I fallstudierna ingår rederier från Belgien, Danmark, Italien, Norge, Tyskland och Sverige (se tabell 3.3). Ett Kruskal-Wallis test för enbart dessa länder ger  $p=0,523$  ( $\chi^2=4,185$ ). Det visar att landtillhörighet inte har signifikant betydelse för avskrivningsgraden. Prövar man segmenttillhörighet för samma rederier ger testet ett p-värde på  $0,0497$  ( $\chi^2=9,503$ ), vilket visar att segmentet har signifikant betydelse för avskrivningsgraden. Länderna i fallstudiegruppen avviker därmed från övriga populationen, då enbart segmenttillhörighet har betydelse för avskrivningsgraden, inte landtillhörighet.

Enligt Keating och Zimmerman (2000) tycks företagsledningarna ändra avskrivningsprinciper som ett svar på att företag redovisar dåliga resultat. En fråga är därför om rederiernas avskrivningsgrad förändrades mellan 2007 och 2008, som en reaktion på den försämrade lönsamheten i samband med konjunktur-nedgången 2008. För att undersöka detta genomförs ett Mann-Whitney Test som ger  $p=0,818$  (Mann-Whitney  $U = 1\ 447,0$ ). Resultatet visar att åren inte har någon signifikant betydelse för avskrivningsgraden. Det betyder att avskrivningar har beräknats på ett enhetligt sätt båda åren. Resultatet stöds av Graham et al. (2005), som anger att företagsledare undviker att påverka resultatet genom förändrade redovisningsprinciper eller att manipulera redovisningen. Det förekommer dock att enskilda rederier genomfört förändrade antaganden som påverkar avskrivningarna, som att förlänga nyttjandeperioden eller beräkna restvärdet enligt en ny metod (se Pettersson, 2011).

### 6.1.3 Sammanfattning

Resultaten av årsredovisningsstudien kan sammanfattas enligt följande. Fartygens avskrivningsgrad skiljer sig mellan segmenten. Lägst avskrivningsgrad har segmentet passagerare och högst avskrivningsgrad har bulk & general cargo. Det förekommer även skillnader mellan segmenten vad gäller spridning av avskrivningsgrad. Störst spridning föreligger inom segmenten tank och offshore. Minst spridning föreligger inom segmenten bulk & general cargo och passagerare. Resultaten kan tolkas att segment med liten spridning tillämpar enhetliga avskrivningsprinciper. Resultaten kan även tolkas att fartygstyper inom dessa segment är mer homogena och därför skrivs av på ett liknande sätt.

Både segment och landtillhörighet har signifikant betydelse för fartygens avskrivningsgrad. Att segment har betydelse förväntades, då det finns skillnader i fartygens karaktär, användningsområden och ekonomiska miljö. Att landtillhörighet har betydelse för fartygens avskrivningsgrad förväntades, givet resultat från tidigare litteratur. Resultaten kan möjligen förklaras av att rederier i vissa länder är verksamma i ett och samma segment. Det som ser ut som skillnader mellan länderna, skulle i så fall förklaras av skillnader mellan segmenten. En ”okulär” analys tyder dock på att både segment och land har betydelse för avskrivningsgraden. Prövar man enbart länderna som ingår i fallstudiegruppen har endast segmenttillhörighet signifikant betydelse för avskrivningsgraden, inte landtillhörighet.

Det finns ingen signifikant skillnad i avskrivningsgrad mellan 2007 och 2008. Resultatet kan tolkas som att redovisningsprinciper för avskrivningar tillämpas konsekvent och inte har påverkats av konjunkturedgången som inföll 2008.

## **6.2 Nedskrivning av fartyg**

I detta avsnitt sker en kartläggning av rederiernas nedskrivningar av fartyg under perioden 2007 till 2010.

### **6.2.1 Förekomst av nedskrivningar**

Förekomsten av nedskrivningar presenteras i tabell 6.3. Eftersom många rederier är verksamma i flera segment, och förutsättningar och villkor skiljer sig mellan segmenten, fördelas nedskrivningar per segment. Detta speglar Jaafar och McLeays (2007) synsätt, att företag som är verksamma under liknande omständigheter ska jämföras. Det innebär att det kan förekomma flera nedskrivningar per rederi. Det bör även uppmärksammas att benämningar på segmenten i tabell 6.3 bygger på vad rederierna anger i sin årsredovisning, vilket inte nödvändigtvis stämmer överens med de benämningar som introducerades i avsnitt 3.2.1, i enlighet med Loyd's Register Fairplay. Vissa rederier anger klart och tydligt vilket segment nedskrivningen avser, för andra är det oklart. Rederierna sorteras efter land i bokstavsordning. Nedskrivningar anges i MEUR. För att även ge en uppfattning om nedskrivningarnas omfattning anges denna i relation till fartygens redovisade värde per balansdagen, se procentsats i parentes. Notera att det är fartygens totala redovisade värde som avses, inte segmentets andel av fartygens redovisade värde (se avsnitt 3.2.2).

**Tabell 6.3 Förekomst av nedskrivningar 2007 till 2010**

Namn, land	Segment	Nedskrivning i MEUR (andel av fartygens redovisade värde)			
		2007	2008	2009	2010
DFDS, Danmark	Passagerare			7 (1 %)	8 (1 %)
	Ro-ro			1 (-)	
	Sideport				8 (-)
Erria, Danmark	Oklart	1 (30 %)		omklass <sup>4</sup>	
Maersk, Danmark	Oklart		8 (0 %)		
	Tank			231 (1 %)	
	Gas				170 (1 %)
	Container				160 (1 %)
Nordic Tankers Danmark	Tank		6 (4 %)	61 (41 %)	
Tallink, Estland	Oklart				1 (0 %)
Anek Lines, Grekland	Passagerare				2 (0 %)
Premuda, Italien	Tank			21 (7 %)	
	Bulk			2 (1 %)	
Lietuvos, Litauen	General cargo		7 (8 %)		
Limarko, Litauen	Oklart				0 (0 %)
SBM Offshore Nederländerna	Inventory tanker				15 (1 %)
Bonheur ASA, Norge	Passagerare	4 (2 %)			
	Tank			10 (3 %)	9 (2 %)
	Kylfartyg			5 (1 %)	
BW Gas, Norge	Gas	3 (0 %)	11 (1 %)	avreg	avreg
BW Offshore, Norge	Offshore		61 (25 %)		64 (3 %)
Camillo Eitzen & Co Norge	Bulk		4 (0 %)		
	Gas		28 (3 %)	2 (1 %)	
	Chemical		198 (20 %)		

<sup>4</sup> Nedskrivning av fartyg som varulager

Namn, land	Segment	Nedskrivning i MEUR (andel av fartygens redovisade värde)			
		2007	2008	2009	2010
Eitzen Chemi., Norge	Chemical		149 (17 %)		
Deep Sea Supp. Norge	Offshore			24 (5 %)	9 (2 %)
Eidsiva rederi, Norge	CarcARRIER Ro-ro			4 (5 %) 2 (2 %)	
Farstad Shipping Norge	Offshore				4 (2 %)
GC Rieber Ship Norge	Offshore		0 (0 %)	0 (0 %)	
Hurtigruten, Norge	Passagerare	1 (0 %)	25 (7 %)	1 (0 %)	1 (0 %)
Odfjell, Norge	Chemical			2 (0 %)	
Solstad Offsh. Norge	Offshore		4 (1 %)		
W. Wilhelmsen Norge	Ro-ro		1 (0 %)		
Fisher, PLC, Storbritannien	Tank		0,1 (0 %)		
Globus Maritime Ltd Storbritannien	Dry-bulk		14 (9 %)	20 (31 %)	Bytt till Nasdaq
Hellenic Carriers Storbritannien	Dry-bulk		7 (5 %)		
Transatlantic, Sverige	Industriell (Ro-ro, Container)		2 (1 %)	6 (3 %)	25 (8 %)
Marenave Schiffahrts AG, Tyskland	Container Reversering Tank			4 (1 %)	-3 (1 %) 2(1 %)

Av tabell 6.3 framgår att av den ursprungliga populationen på 58 rederier är det 28 rederier som redovisat nedskrivningar någon, eller några gånger, under perioden 2007 till 2010. Det förekommer även bortfall, se avsnitt 3.2.3. Det innebär att ungefär hälften av rederierna i studien har redovisat nedskrivningar under perioden 2007 till 2010. Det är enbart ett rederi, Hurtigruten, som redovisat nedskrivningar samtliga fyra år. Tre rederier, Maersk, Bonheur och Transatlantic har redovisat nedskrivningar under tre år. Övriga rederier har

redovisat nedskrivningar under ett eller två år. Mest förekommande är att redovisa enstaka nedskrivningar, vilket gäller för tretton rederier. Det är mycket sällsynt med en reversering av en nedskrivning. Endast ett rederi har redovisat detta. Det är Marenave Schiffahrts AG år 2010, avseende nedskrivning av containerfartyg år 2009.

För att studera omfattningen på nedskrivningarna ställs beloppet för nedskrivningen i relation till fartygens redovisade värde. I tabell 6.3 framgår relationen som en procentsats inom parentes i anslutning till det nedskrivna beloppet. Analysen visar att nedskrivningar ofta är ett mindre belopp. Femton rederier redovisar nedskrivningar som uppgår till mindre än 5 % av fartygens redovisade värde. Tretton rederier redovisar nedskrivningar som uppgår till 5 % eller mer av fartygens redovisade värde. Den största nedskrivningen redovisar Nordic Tankers år 2009, som uppgår till 41 %. Trots att beloppet är till synes väsentligt, saknas det specifik information i årsredovisningen om vilka händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen. Även Globus Maritime Ltd redovisar en omfattande nedskrivning 2009, som uppgick till 31 % av fartygens redovisade värden. Denna nedskrivning hänförs till försäljning av fartyg, där kontrakt tecknades 2009 med leverans 2010. Nedskrivningen är således en följd av försäljning av fartyg, då leverans inte sker samma år som avtal har tecknats. Den här typen av nedskrivning är baserad på en reell händelse. Det kan antas att fler nedskrivningar i studien bygger på samma grund. Fenomenet studeras vidare i fallstudierna, se kapitel 7.

För att få en överblick av antalet nedskrivningar per segment och år, se tabell 6.4. Notera att omfattningen på nedskrivningarna inte framgår i sammanställningen. Benämningar på segmenten är desamma som i avsnitt 3.2.1, vilket kan avvika från benämningarna i tabell 6.3. Det medför att vissa nedskrivningar som redovisas separat i tabell 6.3, blir en och samma i tabell 6.4.

**Tabell 6.4 Nedskrivningar per segment och år**

Segment	2007	2008	2009	2010
Tank (inkl gas, chemical)	1	6	6	4
Bulk & general cargo		4	3	
Container & ro-ro (inkl carcarrier)		1	5	3
Passagerare	2	1	2	3
Offshore		2	2	3
Oklart	1	1		2
<b>Summa</b>	<b>4</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>15</b>

Av tabell 6.4 framgår att antalet nedskrivningar ökade 2008, för att öka något ytterligare 2009 och 2010 gå tillbaka till samma nivå som 2008. Det föreligger skillnader mellan segmenten när i tiden nedskrivningar redovisas. Tank redovisar flest nedskrivningar 2008 och 2009. Bulk & general cargo redovisar flest nedskrivningar 2008. Container & ro-ro redovisar flest nedskrivningar 2009. Enkelt uttryckt har nedskrivningar för container & ro-ro skett med ett års fördröjning, jämfört med tank och bulk & general cargo. Denna fördröjning kan möjligen förklaras av att värdenedgången för containerfartyg inföll något senare än för fartyg inom tank och bulk (se avsnitt 4.4). Studeras segmenten passagerare och offshore kan konstateras att nedskrivningar är ungefär jämnt fördelade under perioden. En förklaring kan vara att dessa fartyg är mer specialiserade och att värdet inte är lika konjunkturberoende som för övriga segment (se avsnitt 4.4).

Syftet med tabell 6.4 är att visa vilka segment som redovisat nedskrivningar och när i tiden dessa skett. Ställt i relation till hur många rederier det förekommer inom varje segment, är det segmenten tank och container & ro-ro, som redovisat flest nedskrivningar. Urval av fallföretag sker därför från dessa segment (se avsnitt 3.3.2). Det är även inom dessa segment det finns tillgång till marknadsvärden för andrahandstonnage, vilket är en viktig poäng i studien (se avsnitt 1.4.1).

## 6.2.2 Sammanfattning

Resultaten av årsredovisningsstudien kan sammanfattas enligt följande. Ungefär hälften av de noterade rederierna i Europa har redovisat nedskriv-

ningar av fartyg någon, eller flera gånger, under perioden 2007 till 2010. Nedskrivningarna ökade markant 2008, för att ligga kvar på ungefär samma nivå 2009 och 2010. Reversering av nedskrivningar är ytterst sällsynt och förekommer enbart i ett fall. Nedskrivningar är ofta begränsade i sin omfattning. Ungefär hälften av rederierna redovisar nedskrivningar som uppgår till mindre än 5 % av fartygens redovisade värde.

Ungefär hälften av de rederier som har redovisat nedskrivningar, har redovisat nedskrivningar ett enstaka år. Återkommande nedskrivningar är inte lika vanligt förekommande. Nedskrivningar kan vara en följd av en försäljning av ett fartyg, då leverans inte sker samma år som avtal har tecknats om försäljning.

Nedskrivningar är vanligast förekommande inom segmenten tank och container & ro-ro. Det föreligger dock skillnader mellan segmenten vilket år nedskrivningar är mest förekommande. För tank är det åren 2008 och 2009, för bulk & general cargo år 2008 och för container & ro-ro år 2009. För segmenten passagerare och offshore redovisas nedskrivningar ungefär jämnt fördelat mellan åren.



## 7 Fallstudier

I detta kapitel presenteras resultaten av fallstudierna, som utgör en grund för att besvara de båda forskningsfrågorna. Kapitlet är deskriptivt med empirisk data från intervjuer, årsredovisningar samt i förekommande fall interna dokument. Fallföretagen valdes ut för att få en variation i urvalet (se avsnitt 3.3.2). Ett möjligt sätt att presentera resultaten är att beskriva varje företag för sig. Denna möjlighet utesluts dock på grund av att fallföretagen är anonyma. Istället struktureras kapitlet utifrån olika steg som följer av tillämpningen av IAS 36, där fallföretagen beskrivs som en helhet. Olika fenomen exemplifieras med citat från respondenterna. Det finns tolv respondenter som representerar tio fallföretag. I citaten betecknas respondenterna I1, I2, etcetera. I tabell 3.4 framgår respondenternas position på företaget samt vilka respondenter som representerar samma fallföretag. Anonymiteten medför att inga citat hämtas från årsredovisningarna.

Inledningsvis ges en kort historik av fallföretagens nedskrivningar (avsnitt 7.1). Därefter beskrivs skillnader i segment och operativa strategier som har betydelse för upprättande av redovisning (avsnitt 7.2). Avsnittet följs av olika steg och områden som följer av tillämpningen av IAS 36; nedskrivningsprövning (avsnitt 7.3), antaganden som ligger till grund för nyttjandevärde (avsnitt 7.4), beslut om nedskrivning (avsnitt 7.5), redovisning av nedskrivning (avsnitt 7.6) samt upplysningar om nedskrivningar (avsnitt 7.7). Avslutningsvis beskrivs återkommande frågor i branschen (avsnitt 7.8) samt en sammanfattning av kapitlet (avsnitt 7.9).

## 7.1 Fallföretagens nedskrivningar

Syftet med detta avsnitt är att läsaren ska få en uppfattning om förekomsten av nedskrivningar avseende fartyg hos fallföretagen samt hur omfattande nedskrivningarna är. Av de tio fallföretagen har sju redovisat nedskrivningar någon, eller flera gånger, under perioden 2007 till 2010. Jämför man med årsredovisningsstudien har ungefär hälften av de noterade rederierna i Europa redovisat nedskrivningar (se avsnitt 6.2). Fallföretagen visar därmed en större benägenhet att redovisa nedskrivningar, jämfört med populationen som helhet.

När intervjuerna genomfördes var respondenterna involverade i framtagandet av antingen årsredovisningen för 2011, eller första kvartalsrapporten 2012 (Q1 2012). Det är dessa rapporter som utgör grunden till fallstudierna (se avsnitt 3.3.2). Under denna period redovisar fem av tio fallföretag nedskrivningar (se tabell 3.2). Jämförs hela perioden 2007 till Q1 2012 redovisar åtta av tio fallföretag nedskrivningar, varav tre företag en enstaka period. Det är således två fallföretag som inte har redovisat nedskrivningar under den studerade perioden.

Jämförs fallföretagens nedskrivningar under perioden 2011 och Q1 2012 framkommer stora skillnader i omfattning. Ställt i relation till fartygens totala redovisade värde per balansdagen utgör nedskrivningarna mellan 1 % till 22 %.

## 7.2 Segment och operativa strategier

Fallföretagen har olika operativa strategier för hur deras verksamhet bedrivs. I detta avsnitt berörs operativa strategier som har betydelse för redovisning av nedskrivningar, vilket omfattar strategier för fartygsägande och strategier hur fartygen befraktas.

En första strategi är vilket, eller vilka, segment man ska vara verksam i. Därefter om fartygen ska ägas eller hyras. Skillnaden i redovisningen framgår tydligt i formen på fyrkantsmodellerna (se figur 5.3). Nedskrivningsproblematiken uppstår för de fartyg som redovisas i balansräkningen<sup>1</sup>. Respondenter

---

<sup>1</sup> Även hyrda fartyg som klassificeras som finansiella leasingavtal i enlighet med IAS 17 redovisas som en tillgång i balansräkningen och prövas för nedskrivning i enlighet med IAS 36. Inhyrda fartyg som klassificeras som operationell leasing prövas inte för nedskrivning, kassaflödet från dem kan dock ingå i den kassagenererande enheten som prövas (se avsnitt 7.4.1). Bli ett operationellt leasingavtal förlustbringande ska det istället redovisas enligt IAS 37 *Avsättningar*.

vittnar om beslut att äga eller hyra in fartyg. Exempelvis kan rederier som hyr in fartyg lättare styra tonnage efter behov, vilket följande respondenter ger uttryck för:

Har vi korta kontrakt kan vi lämna tillbaka fartyg vid behov. Går marknaden ned som 2008, och avtalen har gått ut, kan vi säga vi inte behöver fartyget längre (I3).

Förutom egna fartyg hyr vi in fartyg på time-charter. Vi har alltid varit ”asset light”. Det har primärt berott på vår risk-management filosofi. Det är mer flexibelt att chartra in ett fartyg. Om marknaden går ned är det enklare att lämna tillbaka det chartrade fartyget (I9).

Fallföretag kan även ha som strategi att äga fartyg. En respondent lyfter fram följande argument för detta:

Om du hyr fartygen på time-charter är det inte du som sköter underhåll på fartygen, du kan inte garantera samma kvalitet. Vi har en strategi att hålla hög kvalitet, en toppnivå för marknaden (I10).

Även när det gäller ägda fartyg kan rederier ha olika operativa strategier för dem. Fem fallföretag har som ambition att ha en ung/modern flotta, vilket kan ses som en strategi. Ambitionen medför att de normalt säljer fartyg, inte skrotar dem. Följande citat kommer från en respondent som angett att de har en policy att ha en modern flotta:

Vi har aldrig skrotat ett fartyg. Istället säljer vi fartygen när de är mellan 12–15 år gamla. Vi vill ha fartyg som har en snittålder på 10 år.

... Målet är inte att göra vinster på fartygen då de säljs. Målet är att behålla en balanserad flotta, så ung som möjligt. (I10).

Det finns även fallföretag som har en långsiktig ambition med sina fartyg. Fartygen har en hög grad av specialisering för deras verksamhet, vilket medför att man har för avsikt att behålla dem under hela nyttjandeperioden, eller avyttra dem i samband med 25-års klassificering (se avsnitt 7.4.2). Följande citat kommer från en respondent som angett att de har en policy med långsiktigt ägande:

Vi bygger fartygen för oss själva och har dem ”tills de går av i pension”. Det finns bara ett fåtal operatörer inom marknaden. Det är sällan denna typ av fartyg är ute på den öppna marknaden (I3).

När det gäller befraktning kan verksamheten bedrivas genom att teckna charterkontrakt, vara sysselsatt på spotmarknaden eller en kombination av båda. Kontrakt ger en säkerhet, medan spotmarknaden ger möjlighet att nå fördelar på en bra marknad. Möjligheten till kontrakt skiljer sig mellan segmenten (se avsnitt 8.4). Kontrakten kan ha olika löptid och vara korta, medellånga och långtidskontrakt. Respondenter anger även kontrakt utan fixerade volymåtagande. Det medför att även om det finns kontrakt, är det oklart hur mycket de tjänar på dem. Ytterligare en affärsmodell är att lägga fartygen i en pool, där resultatet fördelas per fartyg. I poolen kan man samarbeta med andra företag, men agera som en enhet utåt. Modellen medför en ökad flexibilitet mot marknaden.

Vid sidan av befraktning förekommer det att fallföretag är verksamma i bredare verksamheter, som passagerarfartyg och/eller logistik. En fördel med detta är att intjäningen inte är lika känslig för marknadsförändringar. Verksamheten blir dock mer komplex, vilket en respondent uttrycker enligt följande:

Vårt tradingmönster är lite mer svårhanterligt än andras. Det är inte bara olja som ska fraktas. Det är nätverket vi tillhör som gör att vi tjänar pengar, om vi klarar att balansera och frakta båda vägarna, inte bara frakta en väg och ballast den andra vägen (13).

Sammanfattningsvis har fallföretagen olika operativa strategier för sin verksamhet, vilket har betydelse för redovisningen. De operativa strategierna är till viss del beroende av vilket segment fallföretagen är verksam i (se avsnitt 8.4).

I följande avsnitt fokuseras på olika steg och områden som följer av tillämpningen av IAS 36. En läsare måste vara medveten om den kontext som förelåg när intervjuerna genomfördes, då det var stort fokus på lönsamhet- och likviditetsproblem inom sjöfarten.

### **7.3 Nedskrivningsprövning**

Fallande fartygspriser och fraktrater de senaste åren har medfört en ökad press för rederier att försvara fartygens redovisade värden (se avsnitt 4.4). Tidigare har fartygens marknadsvärden ofta varit högre än redovisade värden, vilket medfört att för de flesta fallföretag har nedskrivningsprövningar inte varit någon framträdande fråga. Förhållandet förändrades dock i samband med

konjunkturedgången. När intervjuerna genomförs är nedskrivningsprövningar ett prioriterat område. Respondenter anger att modeller för beräkning av nyttjandevärde har setts över (se avsnitt 7.3.3) och att frågan om nedskrivningar har lyfts till högsta ledningen (se avsnitt 7.5). En respondent uttrycker sin bild av det förändrade läget:

Tidigare har det varit svängningar, men inom normala konjunkturcykler. Man har fått försvara sina fartyg, men på ett helt annat sätt. Nu har alla segment lidit något enormt och det finns en väldigt stor överkapacitet. Nu har extremsituationen tvingat fram försäljningar till väldigt låga priser. Rederier är tvingade att sälja på grund av likviditetsskäl. Det medför att det finns referenser på ett helt annat sätt på marknaden och ett tryck att anpassa fartygsvärden (I2).

Det är företagsledningen och styrelsen som fattar beslut om nedskrivningar (se avsnitt 7.5). Redan här bör därför påpekas att redovisare påverkas av beslutsprocessen när de genomför nedskrivningsprövningar, som kan ses som en kontext de måste förhålla sig till. De vet att företagsledningen och styrelsen kommer att ha synpunkter på deras arbete och ha en uppfattning om de belopp nedskrivningsprövningen mynnar ut i.

### 7.3.1 Indikationer och dokumentation

Samtliga fallföretag genomför regelbundna och systematiska nedskrivningsprövningar av fartygen. Långt ifrån alla anger att det är indikationer som triggat nedskrivningsprövningen. Respondenter som berör indikationer anger minskade marknadsvärden, minskade fraktrater samt ökade bunkerpriser. Oavsett indikationer genomför fallföretag regelbundna mäklarvärderingar av fartygen baserat på krav i låneavtal. En respondent uttrycker ett exempel på detta:

Varje kvartal genomförs en mäklarvärdering för varje fartyg. Bankerna har en klausul med minimivärde i låneavtalen och begär in mäklarvärdering för att se efter att fartygens värde ligger i nivå med lånen (I8).

Framtagande av nyttjandevärden triggas däremot av försämrade marknader. Bakgrunden är att fartygens marknadsvärden inte längre försvarar redovisade värden och att man helt enkelt inte längre litar på mäklarvärderingarna (se avsnitt 7.3.2).

Tidsintervallet då fallföretagen genomför nedskrivningsprövningar varierar mellan varje kvartal (fyra rederier), varje halvår (tre rederier) eller en gång om året (tre rederier). Tidsintervallet är beroende av vilka fartyg man har och vilka krav banken ställer. Sju rederier tar vid dessa tillfällen in mäklarvärderingar, ett rederi stämmer av fartygens marknadsvärden på annat sätt och två rederier beaktar inga marknadsvärden (se avsnitt 7.3.2). Samtliga rederier beräknar nyttjandevärden (se avsnitt 7.3.3). Detta sker antingen för hela flottan om fartygen portföljvärderas, eller för de fartyg vars marknadsvärde understiger redovisade värden (se avsnitt 7.3.4).

Samtliga fallföretag använder en egenutvecklad modell för att pröva nedskrivningsbehovet. Beräkningen kan ske per fartyg eller KGE som sammanställs. Sammanställningen är en översikt på aggregerad nivå för varje individuell nedskrivningsprövning. Det kan vara redovisade värden per fartyg som jämförs med marknadsvärden och nyttjandevärden. Härmed får man en översikt om det föreligger nedskrivningsbehov och hur stort utrymme som är kvar till nedskrivningsbehov, så kallat *head room*. Sammanställningen kan vara i kolumner med olika valutor som räknas om när fartygens funktionella valuta avviker från koncernens rapporteringsvaluta. Hälften av fallföretagen rapporterar i USD, vilket är vanligt inom shipping<sup>2</sup>. Det kan även vara en översikt av hur olika parametrar, till exempel diskonteringsräntan, har utvecklats under en viss period samt argument varför man redovisar, eller inte redovisar, en nedskrivning.

Det förekommer även att fallföretag genomför sin nedskrivningsprövning i två steg. Först genomförs en enkel försiktig nedskrivningsprövning. Om någon enhet är ansträngd går fallföretaget in och studerar denna på djupet och gör nödvändiga justeringar. Detta sker dock enbart om enheten har problem med redovisade värden i jämförelse med nyttjandevärdet. Visar den inledande nedskrivningsprövningen inget nedskrivningsbehov, dokumenteras detta och läggs till handlingarna.

---

<sup>2</sup> De tio fallföretagen har följande rapporteringsvaluta: ett företag DKK, två företag SEK, två företag EURO och fem företag USD.

### 7.3.2 Verkligt värde minus försäljningskostnader

Utgångspunkten att uppskatta ett verkligt värde är en bedömning av marknadsvärde. Möjligheten att erhålla marknadsvärden för andrahandstonnage varierar mellan segmenten. Det finns i huvudsak tillgängliga marknadsvärden inom segmenten tank, bulk och container, se avsnitt 4.4.

Mäklarvärderingarna utgör ofta ett snitt från två, eller tre, oberoende mäklare. Enligt Kärrhage (2012) är grunden för mäklarvärderingar baserat på ”villiga köpare/villiga säljare”. Därmed blir värderingarna mer utjämnade, jämfört med mer exakta värderingar. Ett fallföretag tar själva fram marknadsvärderingar baserat på information från Clarkson och Baltic Dry Index. Respondenternas syn på mäklarvärderingar skiljer sig åt. För tillfället anses värderingarna vara på låga nivåer. Sammantaget medför detta att fallföretagen snarare fokuserar på nyttjandevärden, trots att de har fartygstyper som normalt omsätts på en öppen marknad. Följande citat är exempel på detta:

Vi anser inte att marknadsvärdet är det bästa värdet, för det är det belopp som folk vill betala. Om det inte finns en marknad får vi ingenting betalt, men vi tänker inte sätta noll i våra böcker. Vi anser att det framtida värdet är fartygets framtida kassaflöde, som vi nuvärdesberäknar med WACC (110).

Mäklarvärderingar är ett värde någon har gett ett fartyg, men det måste finnas en motpart som är villig att betala för fartygen. Det krävs finansiering för att köpa ett fartyg och det är inte det lättaste i dessa dagar. Vi har inga problem med detta, men det kan påverka dem som ska köpa fartygen (17).

Ännu mer problematiskt är det att få fram marknadsvärden för fartygstyper som inte omsätts regelbundet på en öppen marknad. Tre respondenter uttrycker att deras fartyg, eller delar av flottan, är så speciella att det inte sker riktiga försäljningar och köp av dem. Görs det inga affärer vet man inte hur marknadsvärden går upp och ned. Som en konsekvens tar ett fallföretag inte in mäklarvärderingar annat än vid behov. De två andra fallföretagen tar däremot in regelbundna externa värderingar. Ett av dem så ofta som varje kvartal, kopplat till krav i låneavtal. Värderingarna tar då sin utgångspunkt i nybyggnadspriser, istället för i marknaden:

Ett nytt fartyg är värt så mycket, ett tioårsfartyg är värt så mycket. Det är osäkert. Det är därför vi önskar att se på båda delar, även nyttjandevärdet (13).

Fallföretaget ifråga anser att mäklarvärderingarna är osäkra. Därför beräknas alltid fartygens nyttjandevärde, trots att mäklarvärderingarna överstiger fartygens redovisade värde. Orsaken är att både rederiet och deras revisorer vill se hur det egna kapitalet ligger till. Det är intressant att nyttjandevärdet ägnas större tilltro än mäklarvärderingar, då båda bygger på uppskattningar och bedömningar. Bakgrunden tycks vara bristen på marknadstransaktioner.

### 7.3.3 Nyttjandevärde

Nyttjandevärde är företagsspecifikt och ska spegla tillgångens användning i den egna verksamheten. Fallstudierna visar att fallföretagen använder liknande modeller för att beräkna nyttjandevärden. Den stora skillnaden är bedömning av kassagenererande enhet (se avsnitt 7.3.4) och antaganden som bygger på företagsledningens syn på framtiden (se avsnitt 7.4). Enligt respondenterna är modellerna som används för att beräkna diskonterade kassaflöden inte särskilt komplicerade. Beräkning kan ske per fartyg, eller KGE, som sammanställs. Uteslutande används programvaran ”Excel”.

Två respondenter anger att 2011 var första året de tog fram en fullständig modell för att beräkna diskonterade kassaflöden. Det var först då de fick problem med sjunkande marknadsvärden, behovet hade helt enkelt inte funnits tidigare. En respondent beskriver situationen enligt följande:

Detta år var första året vi lade ned mycket möda på att gå igenom och undersöka varje kriterium och alla kritiska parameter i detalj. Orsaken att vi gjorde detta var att vi började närma oss de redovisade värdena. Tidigare har vi kunnat se på marknadsvärdena som låg långt över redovisade värden. Men nu har marknadsvärdena sjunkit signifikant det senaste året. Nedskrivningsprövningen har blivit allt viktigare. Vi är tvungna att ha en modell för att kunna säga varför, eller varför inte, vi har redovisat en nedskrivning och till vilka belopp. Nu är modellen på plats och den kommer inte att ändras varje år (I10).

Fyra fallföretag använder samma modell som tidigare, men har utvecklat vissa parametrar i samband med bokslutet 2011. I huvudsak är det nya förutsättningar för framtida fraktrater, med en mer pessimistisk syn på framtiden. Teknikerna och förutsättningarna innebär i de flesta fall ett nytt tillvägagångssätt som kritiserar det tidigare använda, som det förekommer att andra fallföretag fortfarande använder sig av (se avsnitt 7.4.1). Förutom ny syn på fraktrater har ett fallföretag även ändrat synen på diskonteringsränta (se avsnitt 7.4.3). Resterande fyra fallföretag använder en modell som är oför-



ändrad från föregående år. En av respondenterna betonar dock att en översyn gjordes redan 2010, därför har det inte funnits något behov till förändring för 2011.

Fallstudierna visar att det inte är någon exakt lära hur nyttjandevärdet beräknas. Flera respondenter anger att en nedskrivningsprövning mycket handlar om att pröva sig fram för att komma fram till ett önskat värde. Det finns många osäkerhetsfaktorer i nedskrivningsprövningen. Känslighetsanalyser genomförs därför för att laborera med fraktrater och diskonteringsräntor och se effekten på nyttjandevärdet. Fallföretag som inte tidigare haft en fullständig modell att beräkna ett nyttjandevärde prövade sig fram till lämpliga nivåer för fraktrater och diskonteringsränta, för att komma fram till realistiska värden. Samtidigt, när fallföretag ändrade sin modell 2011, var det för att den gamla inte fungerade. Två respondenter anger att de först genomförde nedskrivningsprövningen enligt en tidigare modell. I båda fallen översteg nyttjandevärdet det redovisade värdet, varvid det inte förelåg något nedskrivningsbehov. Av olika orsaker ansåg de båda fallföretagen att nyttjandevärdet blev för högt. De ändrade därför nivåerna för framtida fraktrater, vilket gav ett lägre nyttjandevärde, med nedskrivningar som följd. Det ena fallföretaget ansåg att fartygens nyttjandevärde låg för långt ifrån mäklarvärderingarna och ville närma sig dessa. Det andra fallföretaget ville redovisa en nedskrivning som en signal till marknaden, för att deras redovisning inte skulle ifrågasättas. Följande citat är ett exempel på detta:

Två av fartygen är en speciell typ av fartyg och vi ville genomföra en nedskrivning som någon typ av signal. Detta var för marknaden som har insikt i shipping – annars skulle tycka - ni måste skoja! Vi frågade oss varför vi inte har någon nedskrivning och kom fram till att orsaken var den höga charternivån. För att vara ärliga så kommer vi aldrig få den raten igen. Vi ville ha en nedskrivning. Vi justerade ned med 15 % och kom fram till en nedskrivning som marknaden kan acceptera (16).

Vid beräkning av nyttjandevärde uppskattas framtida kassaflöden under fartygens återstående nyttjandeperiod. Flera respondenter berör ett dilemma; framtida fraktrater kan inte givet baseras på aktuella priser (extremt låga nivåer) eller på historisk data (extremt höga nivåer). Följande citat belyser detta dilemma:

Just nu finns det ingen likviditet. Det är en kris i världsekonomin. Det finns massa faktorer som gör att spotpriser inte är långsiktiga värden. Nedskrivningsmodellen är för långsiktiga värden (I9).

Under krisen, sent 2008 eller tidigt 2009, gick Big 4 ut och uttalade sig att man måste titta på en lite längre tidshorisont om man är mitt i en kris. Inte tro att detta är för evigt. Annars blir det för stora nedskrivningar. Många företag är illa ute om man enbart tittar väldigt snävt, men det är inte en permanent framtid. Det är svårt att hitta den rätta balansen. Därför anser jag att man måste använda en del av tidigare erfarenhet för att se cyklerna. Intervjuare: Så du tycker det är rätt att använda historiska 10-årsnitt? I7: Jag tycker det är rätt att använda all information och kunskap om din verksamhet. Det är också osäkert att uppskatta framtiden. Jag är inte den som säger vi kommer få tillbaka de underbara åren historiskt (I7).

Fallföretagen har hanterat den osäkerhet som är förenat med antaganden för framtida kassaflöden på olika sätt, vilket framgår i avsnitt 7.4.1.

#### **7.3.4 Kassagenererande enhet**

En viktig parameter i nedskrivningsprövningen är att fastställa nivån på KGE (se avsnitt 4.3.1). Synen på KGE är en av de parametrar som respondenterna lyfter fram att ha störst betydelse för huruvida nedskrivningsprövningen leder till en nedskrivning eller inte. En respondent diskuterar att synen på KGE har utvecklats över tid:

När IFRS infördes var uppfattningen att IAS 36 var väldigt ”strikt och bestämd”, men över tid har en allmän praxis utvecklats. Exempelvis i början såg man varje tillgång som en KGE, men nu är det en mer balanserad syn på hur en KGE ska identifieras (I7).

Det kan konstateras att indelningen i KGE skiljer sig åt mellan fallföretagen. Alltifrån tre fallföretag som prövar hela flottan som en portfölj, till ett fallföretag som prövar varje fartyg individuellt. Däremellan har fallföretagen delat in flottan i två eller fler KGE baserat på segment, en kombination av segment och linjer, och fartygstyp. Om fartygen prövas individuellt kan återvinningsvärdet variera med fartygstyper inom samma rederi.

När det gäller de fallföretag som ser hela flottan som en KGE, eller två KGE, kan man skönja två övergripande argument. Det första är ett teoretiskt korrekt argument; fartygen kan inte mätas oberoende, de är utbytbara och kan ersätta varandra vid behov, därför ser vi hela flottan som en KGE. Det andra argu-

mentet är mer opportunistiskt; utan portföljvärdering är vi tvungna att skriva ned vissa fartyg, därför ser vi hela flottan som en KGE. Det förekommer att båda argumenten används av samma företag. Följande citat är exempel på teoretiskt korrekt argument:

Argumentet att bara ha två KGE är att fartygen teoretiskt kan ta last och ersätta varandra, trots att de har olika storlekar. Ok, det är sällan ett cap size tar last från ett handy size, men det är argumentet. Alternativet är att varje fartygs storlek ska vara en KGE, eller till och med varje enskilt fartyg. Vi har diskuterat detta. Vi har också sett att det är svårt att separera kassaflödet in i varje segmentet. Vi ser det därför som en portfölj. Vi har en summa last, sen har vi en fartygsflotta. Detta kan teoretiskt tas ombord på varje fartyg (19).

Argumentet att ha en KGE är att vi kan flytta runt fartyg. Det beror på vilken handel man sätter in fartyget på. Vi sätter in dem där det totalt sett ger bäst resultat (13).

Vi använder portföljmetoden på koncernnivå. Tanken är att marknadsavdelningen kan styra fartygen hur vi vill, att använda fartygen är utbytbart, likadant med manskap. Vissa fartyg skulle kanske kunna vara en egen KGE. Vi har mycket diskussioner med revisorerna om detta område. De har ändå accepterat portföljmetoden (14).

Ett fallföretag som ser varje linje, eller varje fartyg, som en KGE lämnar följande argument:

KGE är oftast fartyg, men inte alltid. Som exempel på en KGE är fyra fartyg som går i systemtrafik. Man mäter inte dessa fartyg isolerat, utan det är linjens resultat som vi mäter. Det är ju det som är intressant. Det är ren slump om det ena fartyget får mer last än de andra. Den synen måste man ha om man går i någon typ av systemtrafik. Klassisk bulk, tank och offshorefartyg är mer i spotmarknaden och varje fartyg jobbar med kontrakt. Då är varje fartyg en KGE (12).

Ett fallföretag prövar varje fartyg för sig. Respondenten blir uppriktigt förvånad när jag kommenterar att många rederier ser hela flottan som en KGE och uttrycker följande:

Kanske om du har en pool av fartyg. Om jag hade varit revisor i ett företag hade jag inte accepterat detta. Vi har ett fartyg, en KGE...skulle vi haft hela flottan som KGE skulle ingen nedskrivning ha skett! Det är dock inget som vi överväger (16).

Det kan konstateras att synen på KGE har betydelse för om nedskrivningsprövningen leder till en nedskrivning. Flera respondenter vittnar om att utan

portföljmetoden skulle man varit tvungen att skriva ned enskilda fartyg. Följande citat är exempel på detta:

Shipping är en cyklisk sektor. Risken att du behöver skriva ned vissa tillgångar är större, för du går från väldigt höga nivåer till väldigt djupa nivåer. Om vi inte hade kommit överens med våra revisorer att titta på flottan som helhet hade vi varit tvungna att titta på enskilda fartyg, då hade vi också varit tvungna att skriva ned vissa av våra fartyg (11).

Vi har fartyg som skulle varit nedskrivna om man hade tagit ett och ett fartyg, men vi har inte gjort det. Intjäningen följer intjäningen för hela poolen (13).

En respondent konstaterar att ju mer fartygen ”paketeras”, desto större blir flexibiliteten i nedskrivningsprövningen. Snittanskaffningsvärden för olika fartygstyper som citatet relaterar till torde dock enbart vara möjligt för rederier som verkar på en transparent marknad:

Du har en högt volatil tillgång, det är klart att du vill få in ett portföljtänk på det. Du har köpt in vissa fartyg billigt och vissa lite dyrare. Oftast har du tänkt att vi behöver så här mycket, ok den här båten är lite dyr, men nu köpte vi den här system lite billigare så snittet blir ungefär. Väldigt många rederier vi pratar med har ett inbyggt portföljtänk, som man närmast hittar hos finansfolk. Man pratar gärna om snittanskaffningsvärden för fartygstyp A, snittanskaffningsvärden för fartygstyp B. Det är väldigt mycket genomsnitt. För att det ska fungera så måste du paketera ihop fartygen så mycket som du kan. Ju mer du paketerar ju större flexibilitet har du när det gäller nedskrivningsproblematik (11).

Fallföretagen som använder sig av portföljvärdering vittnar om diskussioner med revisorerna. Samtidigt är det ett område som man ”kommit överens om”, vilket troligtvis inte föranleder årliga diskussioner om inget oförutsett inträffar. Ett fallföretag i Norge ger exempel på en sådan händelse. Norska Finanstilsynet ifrågasatte ”Test for verdifall på porteføljenivå” i ett ärende<sup>3</sup> under 2012. Till respondentens lättnad accepterades metoden, då de själva använder sig av denna.

Ett fallföretag är unikt i studien. Det använder sig av olika modeller för olika KGE inom företaget. De argumenterar att definitionen av en KGE ska styra hur modellerna för nedskrivningsprövning ser ut. I sin verksamhet har de både linjer som trafikeras av ett stort antal fartyg med olika livslängd och linjer som trafikeras av separata fartyg. De argumenterar därför att modellerna för

---

<sup>3</sup> Brev till Eitzen Chemical ASA, 20.03.2012, Kontroll av finansiell rapportering.

nedskrivningsprövning ska skilja sig åt. Linjen som trafikeras av olika fartyg prövas som en separat KGE. Förutom fartygen prövas samtliga tillgångar som hör till samma KGE och som omfattas av IAS 36. Vid beräkning av nyttjandevärdet bryts inte kassaflödet ned till de separata fartygen. Fartygen har olika kvarvarande nyttjandeperioder, vilket medför att fallföretaget ser fartygen som en helhet. Utgångspunkten för beräkningarna är EBIT<sup>4</sup>, där avskrivningar reflekterar återinvesteringar. Det finns ett antagande om att enheten inte ska växa och ta in fler eller större fartyg, utan att linjen ska bestå av samma antal fartyg i framtiden. Därför används EBIT vid beräkningen av det framtida kassaflödet. Respondenten menar att värderingen hade exploderat om utgångspunkten istället hade varit EBITDA<sup>5</sup>, eftersom fartygen måste återinvesteras för att behålla intjäningen. När det däremot gäller fartyg som trafikerar separata linjer använder fallföretaget en annan modell. Här prövas fartygen på varje separat linje som en KGE, men inga andra tillgångar än fartygen omfattas. I denna modell bryter man ned kassaflödet till fartygsnivå. Eftersom man inte planerar att återinvestera i nya fartyg på linjerna, används EBITDA som utgångspunkt. Slutligen har fallföretaget en KGE som enbart värderas enligt mäklarvärderingar. Orsaken är att det redovisade värdet ligger betydligt under mäklarvärderingar, det finns därför ingen anledning att beräkna nyttjandevärdet.

Det kan konstateras att fallföretaget i fråga använder IAS 36 mer varierat i jämförelse med övriga fallföretag. Samtidigt har de flera olika verksamheter, med olika fartygstyper, där omständigheterna kring de olika fartygen skiljer sig åt. Det finns därför behov av olika modeller för nedskrivningsprövning, vilka samtliga stämmer överens med IAS 36. Det är däremot inte klart varför inget annat fallföretag använder en modell med oändliga kassaflöden om de ser alla fartyg som en rörelseenhet. Övriga fallföretag använder utslutande modeller som bygger på att kassaflöden hänförs till enskilda fartyg. Vid portföljvärdering summeras de enskilda kassaflödena, men den övergripande prövningen sker för hela flottan som ses som en KGE.

Ytterligare en skillnad mellan fallföretagen som ser hela flottan, eller delar av den, som en KGE (sju rederier), är vilken tillgångsmassa som testas i nedskrivningsprövningen. Fem fallföretag testar enbart fartygens redovisade

---

<sup>4</sup> EBIT står för Earnings Before Interest and Taxes.

<sup>5</sup> EBITDA står för *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*.

värden<sup>6</sup>. Två fallföretag prövar samtliga tillgångar som hör till samma KGE, vilket respondenterna beskriver enligt följande:

Här kan du se goodwill, du kan också se att detta KGE har andra anläggningstillgångar som utrustning, terminaler och så vidare som måste testas med fartygen, det finns två nybyggen som kommer att levereras 2012 och som också ska ingå (17).

Modellen för nyttjandevärdet sätter ett värde på rörelsen, inte bara stålet. Därför ingår även goodwill och netto rörelsekapital i beloppet som jämförs (18).

Även fartyg på time-charter kan generera kassaflöde till en KGE och omfattas därför i modellen, vilket en respondent beskriver enligt följande:

Det fanns även några fartyg på time-charter som vi har lagt in. Dessa prövas inte för nedskrivning, men de genererar kassaflöde till KGE:n (18).

Det kan nämnas att fallföretaget ifråga även inkluderar ett positivt kassaflöde från en managementrörelse i samma KGE. Man kan reflektera över varför inte denna prövas som en separat KGE, frågan berördes dock inte under intervjun. Det finns fler exempel på fallföretag som inkluderar kassaflöde från fartyg på time-charter i en KGE<sup>7</sup>. Rederier som prövar enskilda fartyg som en KGE kan av denna orsak komma i en sämre situation, förutsatt att de inhyrda fartygen genererar ett positivt kassaflöde. En respondent påpekar att kassaflödet kan gå åt båda håll, om kontrakten inte är lönsamma.

Sammanfattningsvis kan konstateras att nivån fartygen prövas för nedskrivning skiljer sig mellan fallföretagen. Det är naturligtvis inte så enkelt att alla rederier ska identifiera KGE på exakt samma sätt. Som framgår av avsnitt 7.2 har fallföretagen olika operativa strategier för sin verksamhet, de kan även fokusera på ett eller flera segment. Skillnader ska därför förekomma. Fallstudierna visar dock att rederier har olika syn på hur indelningen i KGE ska gå till. Det finns incitament att identifiera en KGE på så hög nivå som möjligt, om man vill undvika nedskrivningar. Vidare, om synen är att hela företaget är en och samma verksamhet, borde inte fler fallföretag som alternativ nedskrivningspröva hela rörelsen, inklusive alla tillgångar som hör till den och inte enbart fartygen?

<sup>6</sup> Av de fem fallföretagen har två goodwill i sin balansräkning, denna har dock inte allokerats till den KGE som prövas.

<sup>7</sup> Inom shipping är det vanligt med långa kontrakt (Stopford, 2007). Inom ramen för denna avhandling ägnas inget fokus åt klassificering eller skillnader i olika kontrakt. Det kan dock konstateras att om leasingavtal klassificeras som finansiella, äger man fartygen "räkenskapsmässigt", vilket medför att även dessa fartyg ska prövas för nedskrivning. Vid operationella leasingavtal inkluderas enbart kassaflödet de inhyrda fartygen genererar till den KGE de tillhör.

## 7.4 Antaganden som ligger till grund för nyttjandevärde

Sedan tidigare vet vi att fallföretagens modeller för beräkning av framtida kassaflöden är liknande, med något undantag (se avsnitt 7.3). Den stora skillnaden är antaganden modellerna bygger på. I detta avsnitt fokuseras på likheter och skillnader samt vilka argument respondenterna för fram. En respondent gör liknelsen att det är som att titta in i en kristallkula när antaganden ska bestämmas. Samtidigt visar fallstudierna att små skillnader kan få stor betydelse för de värden som räknas fram. Antaganden är därför betydelsefulla. Företagsledningen har en stor frihet i sina bedömningar, även om de måste förhålla sig till marknadsdata. I avsnitt 4.4 framgår att marknadskurvorna är extremt volatila och att en kraftig nedgång drabbat sjöfartsbranschen, både i form av lägre marknadsvärden för andrahandstonnage och lägre fraktrater. Det är denna kontext som förelåg när respondenterna intervjuades och som har betydelse för de svar som lämnas.

### 7.4.1 Framtida kassaflöden

Det finns en osäkerhet vid uppskattning av framtida kassaflöden som fallföretagen hanterat på olika sätt. I detta avsnitt berörs antaganden för framtida inbetalningar för frakter, framtida utbetalningar samt restvärden.

#### Framtida frakter

Kvantifiering av framtida inbetalningar är ett av de antaganden som respondenterna lyfter fram att påverka nyttjandevärdet mest. Samtidigt reflekterar respondenter över svårigheten att förutsäga framtida inbetalningar, vilket följande citat ger uttryck för:

De viktigaste siffrorna när man tittar på värderingen av fartygen är vilken break-even rates som krävs för att stödja det redovisade värdet. Det innebär att man måste gissa på fraktrater från nu och till slutet av fartygets livstid, som kan vara upp till 25 år. Det innebär att man måste gissa på fraktrater för mer än 20 år, vilket är omöjligt (19).

Det svåraste är att förutsäga framtida T/CE<sup>8</sup>. Det är också den parameter som det är mest diskussioner kring. För det påverkar allting. Vi använder data från oberoende källor, baserat på historiska nivåer. Hittar du någon som kan förutse framtiden, så säg till mig, vi vet inte.

<sup>8</sup> T/CE står för Time Charter Equivalent. Det betyder fraktintäkter minus bunkers och hamnavgifter.

... 2007 trodde man att 2008 skulle bli dåligt, men det blev toppnoteringar. 2012 trodde man skulle bli katastrof, men vi har haft rater på riktigt höga nivåer. Svårt att veta vilka nivåer det blir (I10).

Synen på framtida fraktrater skiljer sig mellan fallföretagen och är beroende av flera faktorer (se avsnitt 7.2). Respondenter berör affärsmodeller, hur fartygen befraktas och vilket segment man är verksam i. Vissa segment är inte lika volatila, exempelvis nämns att intjäning från färjor är mer stabilt än intjäning från tank och bulk. Fortfarande är osäkerheten stor. När det finns kontrakt för framtida intjäning används dessa. Okontrakterade dagar hanteras på olika sätt. I grunden utmärker sig två inriktningar. Antingen används historisk data, exempelvis ett genomsnitt av tio års fraktrater från någon databas. Detta är möjligt för rederier som verkar på en transparent marknad, där det finns offentliga priser. Alternativet är antaganden om framtida marknadskurvor och prognoser. Ibland används en kombination av de båda inriktningarna.

Marknadsprognoser kan löpa på olika tidshorisonter, exempelvis mellan ett till fem år, baserat på den interna budgeten. Efter budgetperioden hanteras fraktrater på olika sätt, utan tillväxt (oförändrad), med en marknadskurva, med en reduktion (minskande) eller med en årlig tillväxt (ökande). Fyra fallföretag använder sig av fasta fraktrater per dag (oförändrad) för okontrakterade dagar, baserade på olika logiker. Det kan konstateras att inget rederi har samma modell för att uppskatta framtida inbetalningar. Av respondenterna framgår att man prövar sig fram för att komma fram till en rimlig nivå för framtida fraktrater. Det kan leda till att nedskrivningsbehov undviks eller uppstår. En respondent beskriver att man hade en stor diskussion om fraktrater i år. Följande citat beskriver hur man kom fram till vald nivå:

Vi gjorde övningar med 3, 5 och 10 års genomsnitt. Vi presenterade detta för styrelsen. Vi har tittat historiskt på marknaden och ser att det är en ungefärlig cykel på 10 år. Inte index utan de faktiska värdena de senaste 10 åren, utan inflation eller liknande. Det tror vi är en bra förutsägelse på vad det blir i framtiden (I10).

Fyra fallföretag antog en mer pessimistisk syn på framtiden, jämfört med tidigare år, vilket medförde nya modeller för uppskattning av framtida fraktrater. Ett fallföretag använder en modell som bygger på en tillväxt fram till år fem, för att därefter reduceras till 90 %. Att reducera inbetalningarna är nytt för 2011, tidigare antogs en årlig tillväxt på 2 %. Följande förklaring lämnas:



Först har vi en planperiod mellan år 1 – 5, här finns en tillväxt. Från år 6 och framåt har man lagt sig på 90 % (i den sista versionen). Fartygen blir äldre och så därför lägger man sig på 90 %. Är man inne i en kris kan man lägga sig på en annan nivå. Grunden är att man inte kan ha en tillväxt i all evighet och fartygen blir äldre (13).

Ett fallföretag använder en modell som bygger på budgeterad inkomst de tre första åren och därefter en cyklisk approach som justeras upp och ned med synen på marknaden. Tidigare antogs en årlig tillväxt, men denna syn ändrades:

Vi ändrade approachen hur testerna gjordes. Den viktigaste orsaken var en cyklisk approach till fraktrater. Tidigare antogs en tillväxt på 2 % per år. Men vi tänkte att värdet det gav är alldeles för långt ifrån mäklarvärderingarna. Vi tänkte att marknaden är cyklisk, så vi antog en cyklisk approach. Detta gav en minskning i nyttjandevärdet med nästan 50 % (18).

En respondent anger att de vid nedskrivningsprövningen frågade sig om det är realistiskt med historiska snitt för fraktrater. Det resulterade i att de antog en mer pessimistisk syn på framtida fraktrater än vad de haft tidigare. För att normalisera nivån valde de att utgå från ett historiskt 20-årsnitt och ta bort åren med högst och lägst värden, vilket i det specifika fallet var tre till fyra års extrema värden. Fallföretaget ifråga använder sig av samma fraktrat per dag (oförändrad) för okontrakterade dagar under återstående nyttjandeperiod. Detta förhållningssätt representeras av ytterligare tre fallföretag. Av dem utgår ett fallföretag från ett historiskt 10-årsnitt och två fallföretag uppskattar ett rimligt belopp utifrån marknadsantaganden. Det ena uppskattar en dagsintjänning på egen hand, det andra förlitar sig på en specialiserad mäklarfirma för att uppskatta framtida T/CE för olika fartyg. Respondenten beskriver att förfarande styrs av krav från styrelse och revisorer:

När man tittar på historien är det mycket höga nivåer. Vår styrelse och revisorer efterfrågar en uppskattning från någon extern part. Man kan uppskatta själv, men då blir det vad som är bäst för dig själv. Nu tar vi in en uppskattning utifrån (112).

Ett fallföretag antar en optimistisk syn på framtiden med fraktrater som ökar under sex år, för att plana ut och därefter motsvara kostnadsökningarna. Deras argument baseras på att tillgängligt tonnage inom deras segment kommer att minska på grund av skrotning och att det är få nya fartyg som byggs. Givet samma fraktbehov förväntar de sig att fraktrater kommer att öka.

Flera respondenter kritiserar modeller med historiska fraktrater för okontrakterade dagar. De menar att ett historiskt snitt inte givetvis representerar den bästa uppskattningen för framtiden. Orsaken är att en *boom period* inkluderas i tidsperioden, vilket man inte tror kommer inträffa igen:

De senaste tio åren har man seglat in fantastiskt mycket högre än vad man gör nu. Vi vill ha en mer konservativ prisbild (II).

Respondenter är även kritiska till att använda tillväxt i modellen. Antingen är de kritiska till sin egen modell alternativt till andras modeller:

Jag är tveksam till att vi räknar om charterhyran med 2 % varje år. Grunden är ett 10-årigt snitt från Clarkson. Vad är det som säger att fartyget ska tjäna in mer ju äldre det blir? Vet inte om det är rätt eller fel eller ens logiskt. Vi använder dock samma metod varje år och vi skriver hur vi gör. Historisk har man både bra och dåliga år (I6).

En parameter som tre fallföretag berör är hur många dagar man beräknar att fartygen kan användas varje år, det vill säga generera inbetalningar. Dessa fallföretag reducerar antalet dagar med mellan 5 till 7 *off-hire days*<sup>9</sup> per år. Två fallföretag anger att tiden för dockning<sup>10</sup>, omfattas i dessa dagar. Ett fallföretag reducerar med ytterligare 15 till 40 dagar för de år dockningen är planerad. Ju äldre fartyg, desto längre tid tar det att genomföra dockningen. En respondent uttrycker dock att dessa dagar inte är orsaken till att det genomförs en nedskrivning:

Något som också är nytt är *off-hire days*. Det är något som våra revisorer efterfrågade. Tidigare tog vi 365 dagar x T/CE. Men nu minskar vi med ett snitt på fem dagar per år, vilket är mycket. Att ta in ett fartyg på dockning tar mellan 10 till 15 dagar per gång. Fördelat på fem år plus några extra dagar. Vidare...räknar på beloppet ... det gör ingen större skillnad och är inte orsaken till om det genomförs en nedskrivning eller inte (I10).

I likhet med övriga parametrar som påverkar framtida inbetalningar kan det antas att fallföretagen hanterat *off-hire days* på olika sätt.

---

<sup>9</sup> Intressant är att tankrederiet Torm i sin årsredovisning (2011:14) gör en poäng av att antalet dagar i hamn, så kallade *port days*, troligtvis kommer att öka över tid. Orsaken är att den globala flottan ökar i större omfattning än vad hamnkapaciteten medger, vilket kan skapa ytterligare *off-hire days* för rederierna. Inget av fallföretagen berörde detta faktum.

<sup>10</sup> Dockning, eller *dry-dock*, avser utgifter för periodiskt underhåll i samband med att fartygen tas upp på varv.

Genomgången visar att det finns stort utrymme för en företagsledning att påverka uppskattningen av framtida inbetalningar. Detta medför att det är relevant att lämna upplysningar om synen på framtida intjäning (se avsnitt 9.2).

### **Framtida utbetalningar**

Även modeller för att uppskatta framtida utbetalningar skiljer sig mellan fallföretagen. En likhet är dock att respondenterna anser att utbetalningarna är mer stabila, jämfört med inbetalningarna, och därför enklare att prognostisera:

Vi har alla fartygen och vi vet vilken kostnad det är för dem. Beroende på om det är egna fartyg; driftskostnad per dag. För inhyrda fartyg: time-charter rate. Hela vägen ut (19).

Kostnaderna är ju lite enklare, där kan man mer gå på historiska utfall och göra antaganden utifrån det (12).

Vissa respondenter lyfter fram att stigande bunkerpriser är en osäkerhet. Detta är något som andra respondenter inte reflekterar över, bland annat med argumentet att deras inbetalningar är på T/CE nivå, då bunker redan är avdragen eller befraftaren betalar. En reflektion är att kassaflödet ändå måste påverkas, fast i form av minskade inbetalningar.

Utbetalningar uppskattas utifrån budgeterade driftskostnader och hanteras som en spegelbild av inbetalningarna. Om inbetalningarna till exempel styrs av den interna 3-årsbudgeten, styrs utbetalningarna från samma budget. Oavsett hur inbetalningar hanteras, förekommer det att utbetalningar inflationsjusteras efter budgetperioden med 2 %-3 % per år. Det förekommer även att utbetalningar ligger kvar på samma nivå, utan förändring. För samtliga fallföretag ingår även utbetalning för dockning, antingen fördelat per dag, eller de år man planerat att ta upp fartyget på varv. Förvånansvärt få respondenter berör problemet att äldre fartyg kan ha ett avtagande kassaflöde över tid och få modeller beaktar detta.

När det gäller uppskattningar av utbetalningar skiljer sig förfarandet beroende på om fartygen portföljvärderas eller prövas som separat tillgång. Om fartygen prövas separat omfattas enbart de utbetalningar som härrör till det specifika fartyget. Om fartygen däremot portföljvärderas, och alla fartyg utgör en och samma KGE, omfattas rimligtvis fler utbetalningar, exempelvis för administration. En respondent diskuterar exempelvis att hela resultaträkningen, förutom avskrivningar och finansiella poster, ingår i nedskrivningsprövningen. Alla respondenter har dock inte denna syn och det förekommer skillnader. Av de sex fallföretag som portföljvärderar fartygen, har tre av dem enbart beaktat fartygsrelaterade utgifter. En försvårande parameter är att det förekommer olika kontrakt i branschen, vilket kan medföra att utgifter redan är avdragna och att kassaflödet har beräknats netto. Skillnader i kontrakt är dock inget som analyseras inom ramen för denna avhandling. Oavsett skillnader förefaller det som om de flesta rederier i grunden ser fartygen som separata enheter och hanterar dem som sådana i nedskrivningsprövningen. Att fartygen portföljvärderas innebär snarare en summering av enskilda fartyg, än att det är rörelsen som värderas (se avsnitt 7.3.4).

### **Restvärden**

För samtliga fallföretag, utom ett, används samma restvärde i kassaflödesmodellen, som vid beräkning av avskrivningar. Flera respondenter poängterar att restvärdet inte är särskilt viktigt vid nedskrivningsprövningen. Det är dock ett område som skiljer sig mellan fallföretagen och som respondenter har åsikter om. Troligen har detta sin förklaring i att restvärden är betydelsefulla för beräkning av avskrivningar och viktiga ur det perspektivet.

När rederier beaktar ett restvärde läggs det in som en inbetalning det sista året i modellen. Två respondenter, där fartygens restvärde utgörs av skrotvärde, uppskattar att på aggregerad nivå utgör restvärden mellan 9 % till 16 %, respektive mellan 16 till 20 %, av fartygens redovisade värde. Att restvärden trots detta inte anses särskilt betydelsefulla vid nedskrivningsprövningen, beror sannolikt på att de diskonteras, vilket inte sker när avskrivningar beräknas. Restvärden har således störst betydelse för de allra äldsta fartygen. Det betyder att det är fallföretag med äldre fartyg som påverkas mest av restvärden i sin beräkning av nyttjandevärde.

I grunden utmärker sig flera inriktningar då restvärden beräknas. Det finns en försiktig inriktning, där restvärdet fastställs till noll eller högst marginella värden (tre rederier). Det finns ytterligare en försiktig inriktning där restvärdet motsvarar ett lågt beräknat 10-års genomsnitt av stålpriset, 150 till 250 USD/ton (två rederier). Det finns även en inriktning som speglar den ekonomiska situationen, där restvärden räknas om årligen för att följa marknadsvärdet för stål, 450 till 515 USD/ton (fyra rederier) eller en kombination av skrotvärde och uppskattat marknadsvärde (ett rederi).

Argumenten att inte beakta något restvärde baseras på försiktighet. Det främsta argumentet är att man inte vet hur fartygen kommer att återvinnas i framtiden, därför fastställs restvärdet till noll. Farhågor förs fram att det faktiskt kan uppstå en situation som innebär att man måste betala, istället för att få betalt. Följande citat uttrycker detta:

Restvärde på fartyget är noll – om vi har tur. Det vi befarar är att om 20 år kommer skrotningsvarvet att säga: ok, så här mycket är stålvärdet och så här mycket ska vi ha betalt för arbetet för att ta hand om allt. Ni får vänligen betala så här mycket. Som med all annan återvinning så finns faktiskt en rejäl risk att fartygens skrotvärde är negativt om 20 år (11).

Orsaken att vi inte använder stålpriset eller ett restvärde är att vi inte vet. Vi kan möjligen erhålla 10 MUSD för stålet när vi skrotar, men då måste vi kanske även betala 10 MUSD för att ta oss till skrotningsvarvet. Bara att ta sig till varvet kostar bunkerkonsumtion på säg två till tre MUSD. Bunker är väldigt dyrt för tillfället. Vem vet, om fem till tio år måste vi kanske betala extra för att sanera fartyget från olja. Därför håller vi oss på säkra sidan och inte använder något restvärde (110).

De två fallföretag som använder sig av ett försiktigt beräknat 10-års genomsnitt av stålpriser baserar detta på olika argument; för att undvika fluktuation och för att förenkla administrationen. Argumenten berör hur avskrivningar beräknas, inte framtida kassaflöden i samband med nedskrivningsprövning:

Det är svårt att säga vad stålpriset är på ett fartyg du köper idag och som du ska använda i 30 år. Stålpriset på spot ger för mycket fluktuation. Vi ligger lite efter och har ganska låga värden i modellerna. I samråd med revisorn kom vi fram till ett 10-årigt genomsnitt för att få lite mer jämnt (13).

Vi har behållit samma restvärde en lång tid. Administrativt är det en arbetsbörda att ändra beräkningen, för vi har så många fartyg. Vi är medvetna om att vi ligger på den lägre sidan. Matematiskt korrekt skulle det ligga högre, men det är inte signifikant för vårt resultat. Ändrar vi påverkar det framtida avskrivningar, långsiktigt (19).

Ytterligare en respondent anger att restvärdet utvärderas varje år, men att de sällan anpassar det. Även här gäller diskussionen hur avskrivningar beräknas:

Rent praktiskt ändras skrotpriset sällan. Det är väldigt hypotetiskt. Har man inte för avsikt att skrota fartyget har man ingen aning vad det kommer vara om 25 år. Skrotvärde ligger relativt fast (12).

De fallföretag som räknar om restvärden varje år, för att spegla det aktuella stålpriset, anger inga speciella argument för detta, snarare är det deras tolkning av IFRS. Två av dem reducerar skrotvärdet med beräknade försäljningskostnader, 5 % respektive 10 %. Framförallt nämns bunkerkonsumtion för att kunna ta sig till återvinningsvarvet.

Kärrhage (2012) menar att rederier bör reflektera över var de kan skrota fartyg. Är inte skrotningen miljövänlig<sup>11</sup> ger det negativ uppmärksamhet. Detta faktum berörs av fler respondenter, inte enbart de som fastställer restvärdet till noll. Respondenter menar att namnet på fartyget finns kvar och man vill inte förlora sitt rykte på att skrotning sker på ett tvivelaktigt sätt:

Fartyget kan inte bara köras upp på en strand i Bangladesh och så står det vårt namn på sidan. Det är viktigt för oss (14).

Även det fallföretag som anger högst marknadspris per ton stål poängterar miljöaspekten. Varje år räknas restvärdet om med utgångspunkt i marknadsdata för stål. Detta pris reflekterar ingen miljövänlig återvinning. De skrotar dock inte fartygen själva, utan säljer dem till ett certifierat företag som genomför skrotningen till ett framförhandlat pris. Samma respondent anger att vid en jämförelse mellan restvärde och faktiskt pris, hamnar de på någorlunda rätt nivå. De senaste fartygen som skrotats har dock medfört förluster och fallföretaget har redovisat en nedskrivning som är hänförlig till ett av dessa fartyg. De förefaller inte ha reflekterat över att de ska reducera fartygens restvärde, för att bättre motsvara den nivå de faktiskt får betalt.

Ytterligare ett fallföretag har erfarenhet av att sälja fartyg i samband med skrotning. Även detta fallföretag har redovisat en nedskrivning hänförlig till ett fartyg som har sålts för att skrotas. Det som skiljer detta företag från

---

<sup>11</sup> Det finns en internationell konvention för säker och miljövänlig återvinning av fartyg (Hong Kong), som antogs av IMO 2009 för att förbättra arbets- och miljöförhållanden vid världens återvinningsanläggningar. Denna IMO-konvention har ännu inte trätt i kraft (Sjöfartstidningens nyhetsbrev #21, 2013).

övriga, är att de använder sig av två olika restvärden. Vid nedskrivningsprövningen uppdateras restvärdet för att spegla marknadsdata för skrot. Vid beräkning av avskrivning behålls däremot det ursprungliga restvärdet. Respondenten förefaller inte reflektera över skillnaden. Troligen ligger en förenkling bakom, avskrivningar beräknas när fartygen anskaffas och ligger sedan fast. Vid nedskrivningsprövningen däremot, uppdateras parametrar löpande, inklusive restvärdet.

Ett fallföretag beaktar ett alternativ till skrotvärde för de fartyg som man inte planerar att behålla under hela dess tekniska livslängd. För dessa fartyg görs en utvärdering av vad restvärdet kan bli. Beräkningen är en kombination av skrotvärde och uppskattat marknadsvärde:

Det är en kombination av stålpriset och vad vi uppskattar att mäklarvärderingen kommer att utvecklas – från idag till 30 år. Det varierar mellan olika fartyg. Om ett fartyg har 10 år kvar till att nå 25 år. Då utgår vi från marknadsvärderingen 31/12, tar det linjärt ned till skrotvärdet (30 år). Går tillbaka 5 år på linjen. Det blir det uppskattade restvärdet (17).

En respondent anger att Norska Finanstilsynet ifrågasatte beräkningen av restvärde i ett ärende<sup>12</sup> under 2012. Ärendet gäller fartyg som har en nyttjandeperiod på 20 år, vilket är kortare än den beräknade livslängden som förväntas vara 30 år. Finanstilsynet anser att det uppskattade restvärdet ska motsvara marknadsvärdet minus försäljningskostnader för ett motsvarande 20-årigt fartyg. Finns inget sådant värde, måste restvärdet uppskattas utifrån ett annat relevant marknadsvärde. Finanstilsynet konstaterar att en justering av restvärden som närmar sig marknadsvärden vid utgången av perioden för ägandet, kommer att leda till mindre volatilitet, eftersom realisationsresultatet vid en försäljning kommer att bli mindre. Jämfört med Finanstilsynets syn på restvärde, antar flera fallföretag av olika orsaker en försiktigare hållning. Det kan konstateras att fem fallföretag inte beaktar något restvärde överhuvudtaget, eller beräknar det försiktigt lågt. Av dem anger fyra att de inte för avsikt att behålla fartygen till dess de skrotas, då de har en strategi att ha en modern flotta. Logiskt borde dessa fallföretag ha ett högt restvärde, inte lågt.

---

<sup>12</sup> Brev till DOF ASA, 05.03.2012, Kontroll av finansiell rapportering.

### 7.4.2 Tidshorisont

Tiden som fartygen beräknas generera kassaflöden motsvaras av den nyttjandeperiod som används då avskrivningar beräknas. En kort nyttjandeperiod medför högre avskrivningar varje år och därmed ett lägre redovisat värde för fartygen. En lång nyttjandeperiod medför med samma logik ett högre redovisat värde och därmed ökad press att göra nedskrivningar. En lång nyttjandeperiod medför å andra sidan fler år som kan generera kassaflöden. Fallföretagen lyfter dock inte fram tidshorisonten som en betydande faktor i nedskrivningsprövningen.

Nyttjandeperioderna för fartyg inom olika segment skiljer sig åt (se avsnitt 6.1). Även fallföretagen använder olika nyttjandeperioder, som varierar mellan 20–30 år. Även inom ett och samma rederi förekommer variationer, med avseende på olika fartygstyper. I huvudsak används följande nyttjandeperioder; 20 år (ett rederi), 20–25 år för olika fartygstyper (två rederier), 25 år (fyra rederier), 25–30 år (två rederier) och 30 år (ett rederi). Som en jämförelse kan nämnas att 2008 var medelvärdet för hela populationen 25,9 år och medianen 25 år (Pettersson, 2011).

I fallföretagens modeller beräknas kassaflödet för kvarvarande nyttjandeperiod. Om nyttjandeperioden är 30 år, fartygets ålder 12 år, innebär det 18 års kassaflöden i modellen. Ett undantag finns, fallföretaget som ser en av sina verksamheter som en helhet, där kassaflödet inte bryts ned till separata fartyg och där tiden är oändlig (se avsnitt 7.3.4).

Respondenterna anger att det är svårt att bestämma nyttjandeperiod, eftersom fartygens möjliga livslängd är lång. Ett fartyg kan ha en livslängd på 30 år beroende på marknaden. Den möjliga livslängden skiljer sig dock mellan segmenten. Enligt Kärrhage (2012) har ro-ro en uppskattad livslängd på upp till 35–40 år. Fartygen kan användas betydligt längre än till exempel ett tankfartyg, där det finns begränsande regler. Flera respondenter argumenterar att det är efterfrågan på marknaden som påverkar hur länge fartygen används. Exempelvis, är ett fartyg inte lönsamt längre kan det lika gärna skrotas. En respondent belyser det faktum att bristande lönsamhet kan medföra att fartyg skrotas i förtid:



Vi hoppas att fler äldre fartyg kommer att skrotas. Inte våra för de är inte så gamla. Om du varje år förlorar på ett 15 år gammalt fartyg som har ett värde på 20 MUSD, med ett skrotvärde på 10 MUSD och fartyget förlorar 5–6 MUSD varje år kommer du nära ditt skrotvärde. Därför tror vi att fler rederier kommer att välja att skrota fartygen de närmaste åren (110).

Det är inte enbart bristande lönsamhet som kan påverka ett beslut att skrota ett fartyg. Även den senaste periodens höga skrotvärde kan ha betydelse (7.4.1). Detta är dock inget som respondenterna berör.

Ett problem med en volatil marknad är att man idag inte vet hur länge fartygen kommer att användas, vilket medför en osäkerhet i bedömningen av nyttjandeperiod. Det förefaller som om fallföretag är mer benägna att ändra nyttjandeperioden för fartyg i slutet av deras livslängd:

Enligt våra tidigare lokala redovisningsregler; hade man 25 år som avskrivningsplan behöll man det. Enligt IFRS ska man hela tiden spegla nyttjandeperioden. Nu har vi 30 år, men ser man att marknaden ... att ett fartyg ska skrotas ... så kommer vi att förkorta den. Många ska användas så länge att det är svårbedömt. Det betyder inte att man idag, eller i morgon, eller 2008, såg fartyg som var 5 år bara skulle gå tills de var 20 år. Det medförde dock att man såg att några av de äldsta fartygen som kanske skulle skrotas för att balansera marknaden lite. Då förkortade vi nyttjandeperioden lite (13).

Huvuddelen av våra fartyg skriver vi av på mellan 27–30 år. Efter 25 år måste man ta ett beslut om man ska fortsätta använda fartygen, vilket innebär att man måste ha en ny klassificering, eller om fartygen ska skrotas. Det man sett är att när marknaden är sämre skrotar man fartygen (14).

Samma respondent poängterar att de reviderar alla uppskattningar varje år, även nyttjandeperiod. De anser dock inte att det är marknaden som ska bestämma nyttjandeperioden, vilket framgår av följande citat:

Nu är det dåligt, men ska vi ändra tillbaka nästa år, när det är bättre? (14).

Ett fallföretag använder en modell baserad på att fartygen har en teknisk livslängd på 30 år, men att de enligt modellen säljer fartygen när det är fem år kvar, för att maximera fartygens värde innan de är ”tekniskt döda”. Nyttjandeperioden beräknas därför till 25 år enligt följande:

Det är dyrt att driva fartygen efter 25 år eftersom de måste passera en klassning. Därför har vi valt en policy där fartyg som har en teknisk livslängd på 30 år skrivs av på 25 år och sen säger vi adjö till fartygen (17).

Ett fallföretag använder en schablon på 25 år, snarare än att uppskatta den faktiska nyttjandeperioden. Respondenten betonar att den ekonomiska miljön är osäker och förutsättningar kan förändras snabbt. Man vill därför uppnå någon typ av standardisering, vilket även fler respondenter ger uttryck för:

Det kan mycket väl vara så att vi har tänkt köra den här båten i tio år och sen ska vi sälja den och vi tror att vi kan få så här mycket för den. Så lägger vi en avskrivningsplan på det. När man sen kommer till år tio ser inte världen ut som man har tänkt sig och man får tänka om. Vi får nog köra henne i fem år till, sen kan vi nog bli av med henne. Det funkar inte för fartygens värde är så avhängda på vad man kortsiktigt kommer att tjäna (11).

Vi har ett spann på avskrivningstid mellan 20-32 år. Nu ligger alla nyinvesteringar på 25 år. Något enstaka äldre fartyg ligger kvar på det högre spannet på 32 år av historiska skäl. Vi har inget grepp om att ändra på avskrivningsplaner. Nedskrivningsprövningen har fått avgöra om fartygen är rätt värderade. Vi skiljer inte mellan fartygen, de ligger på 25 år i allt väsentligt (12).

Det finns även fallföretag som använder argument som bygger på försiktighet:

Vi använder en nyttjandeperiod på 20 år, vilket vi anser är försiktigt. Vi ser på fartyget som en enhet, det är också del av vår argumentation att vi använder 20 år som nyttjandeperiod istället för 25 år. Några delar av fartyget måste bytas ut inom de 20 åren och det är ganska dyrt (19).

En respondent argumenterar för att en förlängd nyttjandeperiod kan ge ett kassaflöde som går åt båda håll. Det behöver således inte enbart vara positivt med en lång nyttjandeperiod i nedskrivningsprövningen. Om utbetalningarna ökar och överstiger inbetalningarna, blir det istället negativt kassaflöde. Samma respondent diskuterar även att moderna fartyg blivit mer effektiva vad gäller oljekonsumtion, jämfört med äldre fartyg. Inledningsvis nämndes att det är marknaden som påverkar hur länge fartygen används. Det är därför intressant att så få respondenter berör ökade bunkerpriser som ett problem för äldre fartygs lönsamhet, vilket kan leda till en snabbare teknisk utrangering av dem. En utveckling som enligt en respondent går allt snabbare, se även avsnitt 7.4.1 avseende framtida utbetalningar.

En kort nyttjandeperiod medför inte enbart färre antal år i nedskrivningsprövningen. Det medför även ett lägre redovisat värde, givet att restvärdet är oförändrat. Respondenter anger uttryckligen att de föredrar högre avskrivningar för att minska risken för nedskrivningar:

Vi har en aggressiv avskrivning. Det borde medföra att vi kan vänta lite längre innan vi redovisar en nedskrivning (I9).

Avskrivningar ger inte samma volatilitet i redovisningen som nedskrivningar, vilket följande respondent ger uttryck för:

Avskrivning är något som är bestämt och känt, det gör inget våld på balansräkningen. Nedskrivningar skapar en volatilitet, speciellt som det går igenom din resultaträkning (I10).

Även två respondenter, med återkommande nedskrivningar, uttrycker att de föredrar högre avskrivningar än vad de har idag, med argumentet att redovisade värden skulle vara lägre. Samtidigt är det en avvägning, höga avskrivningar kan även medföra förluster, vilket man inte heller ser som önskvärt:

Vi har avskrivningar på 25 år – olyckligtvis. När vi startade hade vi 20 år enligt våra lokala redovisningsregler. Revisorerna kom och sa att ni måste titta på marknaden och vad andra motsvarande shippingföretag använder. Vi var tvungna att ändra. Nu när man ser nedskrivningarna, med 20 år hade basen varit lägre och vi kanske inte hade varit tvungna att göra nedskrivningar. Vi kanske går tillbaka till 20 år (I6).

Marknadsvärden på fartyg är mycket låga. Om du kan är det bättre att ta snabba avskrivningar. Vi tror att marknaden vänder nästa år och att man kan få en ny start. Då kan man glömma det gamla! Då har du redan tagit dina avskrivningar. Men det är inte så lätt, om resultatet inte är bra har du inte marginalen att redovisa för höga avskrivningar (I12).

Genomgången i detta avsnitt antyder att rederier föredrar höga avskrivningar för att minska risken för nedskrivningar. Vidare framgår att nyttjandeperiod kan baseras på flera olika utgångspunkter.

### 7.4.3 Diskonteringsränta

Respondenterna lyfter fram att nivån på diskonteringsränta är en av de parametrar som påverkar nyttjandevärdet mest. Det är även ett av de områden som föranleder mest diskussioner med revisorerna.

Det föreligger skillnader mellan den diskonteringsränta fallföretagen använder, som varierar mellan 5,93 %–10 %. En låg diskonteringsränta ger ett högt nyttjandevärde. Två fallföretag använder sig av olika diskonteringsräntor för olika KGE, varav ett fallföretag baserat på skillnader i risk (6,6 %–8 %) och ett fallföretag baserat på skillnader i fartygens ålder (5,93 %–6,58 %). Ett

fallföretag använder sig av två diskonteringsräntor, baserat på om fartyg lyder under tonnageskatt/nollskatteländer eller inte (8 % respektive 10 %). Övriga fallföretag använder sig av en och samma diskonteringsränta som fördelas enligt följande: 6,0 % eller drygt 6 % (tre rederier), drygt 7 % (två rederier) samt 8 % (två rederier).

Det kan antas att fallföretagens diskonteringsräntor inte är fullt jämförbara, då det inte klargjordes under intervjuerna om de är före skatt som IAS 36:55 anger. Enbart två fallföretag lämnar informationen i sina årsredovisningar. Det klargjordes inte heller hur fallföretagen har hanterat effekten av tonnageskatt. Tonnageskatt berördes endast av en respondent. Det är därför inte särskilt intressant att jämföra nivåerna mellan fallföretagen. Fortsättningsvis fokuseras på hur fallföretagen tagit fram diskonteringsräntan. När respondenter diskuterar vilken bas som utgör grunden för diskonteringsräntan, är de flesta precisa och hänvisar till WACC. Sex respondenter anger att de har egna modeller för att beräkna WACC, en respondent hänvisar till databasen Bloomberg där de hämtar sin WACC. Övriga respondenter är inte lika precisa och hänvisar till genomsnittlig avkastning för kapital eller en ränta baserad på tidsfaktorn alternativt låneränta.

Modellerna för beräkning av WACC är mer eller mindre komplicerade. Eftersom respondenterna inte givet är involverade i beräkningarna, kan skillnader i komplexitet vara ett uttryck för huruvida respondenter är insatta i modellen eller inte. Intressant är att enbart tre fallföretag använder sig av olika diskonteringsräntor. Sju fallföretag använder sig av en och samma diskonteringsränta. Av dessa anger tre fallföretag att hela flottan är en KGE och fyra att de har två eller fler KGE. Ungefär hälften argumenterar för en gemensam diskonteringsränta. Antingen baseras argumenten på att det är samma risker, alternativt på administrativa skäl, att det är enklare med en gemensam ränta.

Flera respondenter anger att WACC beräknas med utgångspunkt i olika räntor; det är ett snitt som ska spegla fartygens kvarvarande ålder med utgångspunkt i den amerikanska räntekurvan, det är 10-års amerikanska obligationsränta, etcetera. En respondent påpekar att det är svårt för dem att beräkna WACC, då de inte har några konkurrenter för att beräkna risknivån. Respondenten visar beräkningen av WACC, parametrar som påverkar är riskfri ränta och genomsnittlig räntekostnad:

Den är låg nu för vi har gamla lån. Detta kan bli ett problem i framtiden om räntenivån stiger (I12).

Ett annat fallföretag använder helt enkelt vad de tror är deras teoretiska WACC:

Vi använder en diskonteringsränta på 8 %, vilket är lite på den högre sidan. Vi har jämfört oss med andra rederier och de ligger typiskt mellan 7–9 %. (I9).

En respondent reflekterar över att det möjligen skulle föreligga ett nedskrivningsbehov med en högre WACC:

Vi har haft diskussioner med revisorerna för vi använder en WACC som är väldigt låg. 6 % är egentligen en låg WACC, men vi anser att det är den riktiga, baserat på beräkningar som vi har gjort. Det är WACCEN som är viktig och ger stora utslag. Hade vi haft 8 % kanske vi haft nedskrivningar. WACCEN baseras på de räntestimer framåt i tiden, 10-årsränta. Det är CFO som tar beslutet. Det ligger en grundlig beräkning bakom (I4).

Två fallföretag anger att de justerar för kapitalstrukturen då de räknar ut sin WACC, snarare än att utgå från den faktiska kapitalstrukturen. Resonemanget stämmer väl överens med IAS 36 (se avsnitt 4.3.1). Det är inte enbart kapitalstrukturen som är orsaken till att ett av dessa fallföretag valt en högre nivå på sin WACC, de har även beaktat att räntan för tillfället är låg. Ingen annan respondent för fram detta argument.

Ett fallföretag hänvisar till databasen Bloomberg där de hämtar sin WACC. De anser att informationen om WACC är offentlig, därför vill de inte lägga sig på en för låg nivå för att bli ifrågasatta. Följande citat illustrerar detta:

Vi diskuterar vår WACC mycket. Det är också ett viktigt kriterium. Den kommer direkt från Bloomberg och publiceras var sjätte månad. Vår är ganska låg, den ligger på 8,02 %. WACC är offentlig information. Den specifika informationen finns för varje noterat företag och är baserat på marknadssiffror.

... På grund av att vi är börsnoterade vill vi ha en riktig beräkning bakom WACCEN. Om någon vill investera i vårt företag och använder Bloomberg kan de se och få fram samma WACC. 90 % av alla investerare använder Bloomberg. Om vi hade använt 6 % så skulle vi ha blivit ifrågasatta. Vi vill vara i ett intervall på 8–9 %. Förra året var det 8,9 % (I10).

Ett annat fallföretag använder externa referenspunkter när de räknar ut sin WACC. Respondenten beskriver en avancerad modell där olika parametrar

hämtas från externa källor, som Bloombergs databas och en undersökning från PwC. Man ser olika risker med olika KGE, vilket ger dem olika WACC. Respondenten diskuterar även tillväxtens betydelse då nyttjandevärdet beräknas:

Vi har en modell. Vad som är viktigt är att vi använder modellen konsekvent. Vi gör samma varje år. WACC är viktig i beräkningen av nyttjandevärde. Det blir stora förändringar om WACCEN ändras med bara en procent. Jag anser även att tillväxt är viktigt. Istället för att diskontera med säg 8 % diskonterar du med 6 % (under 2 % tillväxt), vilket gör en stor skillnad (17).

Ytterligare ett fallföretag söker externa referenspunkter för att beräkna WACC, nämligen en metod som benämns *long term asset value* (LTAV). LTAV beräknas av en förening med ursprung i Hamburg (se avsnitt 7.8.2). Respondenten anger att de är medlemmar i huvudsak för att få ta del av beräkningen av WACC, som utförs av PwC. Tidigare har de haft mycket diskussioner med sina revisorer om nivån, vilket de inte längre har tack vare att de kan hänvisa till LTAV. Fram till 2010 använde fallföretaget samma WACC för samtliga fartyg. Från och med 2011 infördes olika nivåer på WACC, där äldre fartygstyper har lägst WACC. Inspiration till förändringen hämtades från LTAV:

Hamburg-modellen är användbar vid beräkningen av WACC och för diskussioner med revisorerna. Vi använder det inte rakt av, men tittar på det. Vi räknar ut vår egen WACC och jämför sedan med vad PwC har räknat ut (16).

Genomgången i detta avsnitt visar att det är svårt att fastställa en diskonteringsränta och att fallföretagen har olika utgångspunkter för detta. Oavsett modell kan nivån bli rätt. Härmed kan det tyckas relevant att lämna upplysning om diskonteringsräntan och hur den har beräknats (se avsnitt 9.2).

## 7.5 Beslut om nedskrivning

Respondenterna är eniga om att nedskrivningar är ett prioriterat område. Beslut om nedskrivningar är därför en fråga för högsta företagsledningen och styrelsen. De flesta respondenter förbereder ett underlag som presenteras för revisionskommittén, som utgör en bas för de beslut som fattas. Syftet är att ledamöterna ska kunna bilda sig en uppfattning om situationen och kunna fatta ett beslut. I vissa fall är hela styrelsen involverade i beslutet. Störst fokus

får frågan vid en faktisk nedskrivning, eller vid införandet av en ny modell, vilket följande citat ger uttryck för:

Nedskrivningar är ett styrelsebeslut. De är mycket involverade. Vi gjorde ett mycket noggrant styrelseförslag med beräkningar och känslighetsanalyser för WACC och framtida fraktrater, så de skulle kunna fatta ett beslut. I slutändan måste styrelsen ha en uppfattning och veta vad som är rätt sak att göra (19).

Revisionskommittén fastställde de antaganden som modellen bygger på. Vi presenterade utfallet av tre olika scenarier, en analys av marknaden och visade rater de senaste 20-åren. Revisionskommittén slog fast att ett 10-års genomsnitt bäst skulle motsvara framtiden (110).

Även fallföretag som inte har redovisat någon nedskrivning beskriver att de presenterar underlag till revisionskommittén enligt följande:

Revisionskommittén får en genomgång av nedskrivningsprövningen varje kvartal och vilka förutsättningar som ligger bakom. Vi har meddelat hur modellen fungerar och att vi använder ledningens fem-årsplan. Man kan säga att det är uppe i revisionskommittén. De går inte igenom redovisningsmässiga detaljer i en styrelse, men har en policy och kan driva vissa punkter vidare. De går igenom noter och sådant, men de har inte kommit med några stora ändringar (13).

En respondent uttrycker att det är en utmaning att veta om man ska skriva ned fartygen eller inte. Innan man fattar beslut om en nedskrivning är det därför nödvändigt att göra en helhetsbedömning. Man frågar sig om antaganden är realistiska. Diskonterade kassaflöden beräknas för varje KGE. Jämförelse sker med redovisade värden för att se om skillnaden är positiv, hur nära det är till noll och hur känsligt det är. Respondenten menar att de använder sig av all tillgänglig information och bestämmer om det är klokt att redovisa en nedskrivning vid den aktuella tidpunkten. Samtidigt är det en utmaning att förklara för omgivningen varför nedskrivningen genomfördes vid den specifika tidpunkten, varför inte tidigare eller vid en senare tidpunkt. Det finns en ovilja mot nedskrivningar som speglas med följande citat:

Det finns en motsättning när det gäller att redovisa nedskrivningar. Vi vill säga till våra investerare att vi tror på marknaden i framtiden. Samtidigt går vi ut och säger att marknaden inte är så bra som vi trodde att den var och redovisar en stor nedskrivning. Det är inget vi normalt vill göra, vi vill berätta en positiv historia om framtiden. Det är motsägelsefullt. Det är en fruktansvärt dålig marknad nu, men på lång sikt är det bra att satsa på shipping. Att redovisa en nedskrivning ger en dålig signal till marknaden. Därför är det naturligt att rederier försöker att tona ned betydelsen av nedskrivningar (19).

Ytterligare en respondent uttrycker en ovilja mot nedskrivningar med argumentet att har man väl redovisat en nedskrivning kan det bli en återkommande historia:

I takt med att nyttjandevärdet närmar sig redovisade värden finns det ingen buffert kvar. Så är det för oss också. Om värdena faller 10 % innebär det en nedskrivning på 10 %, för det finns ingen buffert kvar. Så, om du gör en nedskrivning idag, kan du vara tvungen att göra en nedskrivning igen. Har du väl genomfört en nedskrivning ”är dammluckan öppen”. Man kan inte stänga den igen. Då kommer du få fortsätta göra nedskrivningar, återföra dem och fortsätta så (I10).

Av genomgången framgår att det finns en ovilja mot nedskrivningar. Nedskrivningar är ett prioriterat område för fallföretagen, där beslut fattas av högsta företagsledningen och styrelse. En helhetsbedömning föregår ett beslut om nedskrivning. Styrelsen och revisionskommittén är på olika sätt involverade i nedskrivningsprövningen samt de upplysningar som lämnas (se avsnitt 7.7).

## 7.6 Redovisning av nedskrivning

När beslut om nedskrivning väl är fattat, och beloppet fastställt, påverkar nedskrivningen både resultat- och balansräkning. När det gäller resultaträkningen är frågan huruvida beloppet ska redovisas öppet, eller aggregerat med andra poster. Av de fem fallföretag som redovisar nedskrivningar under 2011 och Q1 2012, redovisar fyra av dem nedskrivningen på en separat rad i anslutning till avskrivningar. Det femte företaget redovisar nedskrivningen och avskrivningar på samma rad, med specifikation i not. I samtliga fall framgår nedskrivningen tydligt.

När det gäller redovisning i balansräkningen har nedskrivningarna hanterats på olika sätt, beaktat bakgrunden till varför fartygen skrivs ned och hur många fartyg som omfattas i varje KGE. Om nedskrivningen avser ett enskilt fartyg är den okomplicerad att redovisa. Det är mer problematiskt om nedskrivningen ska fördelas på flera fartyg i en KGE, vilket berörs nedan.

Ett fallföretag behandlar nedskrivningen som en egen komponent till fartyget, med egen avskrivning (omvänt tecken). I noten till fartygen framgår således hur nedskrivningen påverkar avskrivningen, det vill säga hur mycket denna minskas på grund av nedskrivningen. Inget annat fallföretag har redovisat nedskrivningen på detta sätt. Respondenten förklarar:



Vi har tre olika komponenter; fartyg, nedskrivning och dry-dock. Bakgrunden till att nedskrivningen redovisas som en separat komponent är för denna kan förändras med en ny nedskrivning eller återföring (112).

Ett fallföretag skriver ned två fartyg, vilka ingår i en KGE med flera fartyg, med argumentet att de har för avsikt att avyttra dem inom relativt kort tidsperiod. Fartygen skrivs ned till sitt uppskattade marknadsvärde. Detta trots att nyttjandevärdet för enheten totalt sett överstiger redovisat värde. Förfarandet innebär en försiktig redovisning.

Två fallföretag med vardera två KGE, bestående av ett större antal fartyg i varje segment, identifierade ett nedskrivningsbehov i ett eller båda segmenten. Inledningsvis hanteras nedskrivningsprövningen på samma sätt. Det totala beloppet för nedskrivningen fastställs på aggregerad nivå, baserat på skillnaden mellan redovisat värde och nyttjandevärde. Därefter fördelas nedskrivningsbeloppet till de olika tillgångarna som ingår i samma KGE. Här har fallföretagen hanterat fördelningen på olika sätt. Ett fallföretag har goodwill allokerad till KGE, varvid denna skrivs ned först. Därefter fördelas resterande belopp till de enskilda fartygen. Som grund allokeras nedskrivningen till de fartyg som är mest övervärderade enligt mäklarvärderingar. Utgångspunkten är att fartygen som helhet skrivs ned till nyttjandevärdet, som är det högre värdet, men att fördelningen till enskilda fartyg sker utifrån marknadsvärdet. Respondenten anser att metoden är förnuftig, då nedskrivningen allokeras ”dit den hör”:

Vi väjde skillnaden mellan redovisat värde och mäklarvärdering, som ger en indikation på hur mycket respektive fartyg ska skrivas ned med. Nedskrivning totalt sker till nyttjandevärde, men själva fördelningen till fartygen har sin utgångspunkt i mäklarvärderingarna (18).

Det andra fallföretaget beskriver en mer strikt fördelning av nedskrivningsbeloppet till fartygen i samma KGE. Trots att de har fartyg som mer övervärderade än andra, och trots att det finns marknadsvärderingar för fartygen, skrivs samtliga fartyg ned relativt lika mycket med utgångspunkt i det redovisade värdet. Respondenten förklarar att fartyg som har samma redovisade värden, och ingår i en och samma KGE, ska skrivas ned lika mycket i enlighet med IAS 36. Att skriva ned fartygen till deras marknadsvärde är inte möjligt, eftersom detta värde är lägre än nyttjandevärdet. Respondenten menar att förfarandet innebär en paradox för företag inom sjöfart:

Inom samma KGE har vi fartyg som är ”mer under vatten” än andra, det är dem vi vill skriva ned. Men IAS 36 säger att vi måste skriva ned relativt på alla fartygen inom samma KGE. Företag har frågat IASB om de kan skriva ned vissa tillgångar mer än andra. Men de sa nej, utgå från redovisat värde. Vårt motargument är, vi har en KGE men inom denna har vi tillgångar som vi kan titta på separat och sälja separat. Det är skillnad mot ett tillverkande företag med maskiner som producerar en produkt. Maskinerna kan inte värderas separat för det är värdet på utfallet som skapar värde (19).

När det gäller fördelningen av nedskrivningsbelopp till fartyg som ingår i samma KGE, har fallföretag således tolkat IAS 36 på olika sätt. Om en nedskrivning fördelas enligt schablon eller ”dit den hör”, får betydelse för framtida avskrivningar, men även om fartygen avyttras i framtiden och ett realisationsresultat ska beaktas. Paradoxen som respondenten berör, undviks om fartygen prövas för nedskrivning separat, då respektive fartyg skrivs ned till sitt återvinningsvärde. Problemet uppstår då man ser fartygen som separata enheter för att det är möjligt, men hanterar dem som en KGE.

## 7.7 Upplysningar om nedskrivning

Företag som tillämpar IFRS har en omfattande upplysningsplikt. När det gäller fartyg inträder dock obligatoriska upplysningskrav i huvudsak i samband med att en nedskrivning redovisas eller reverseras<sup>13</sup> (se avsnitt 4.3.3). Redovisas ingen nedskrivning uppmuntras företag att lämna upplysningar om de antaganden som ligger till grund för återvinningsvärdet (IAS 36:130-132).

För en genomgång vilka upplysningar fallföretagen lämnat, se tabell 7.1. Upplysningarna som sammanställs utgör antingen krav baserat på IAS 1 och IAS 36, eller är betydelsefulla parametrar i nedskrivningsprövningen. Det är frivilligt att lämna upplysning om fartygens marknadsvärde (IAS 16:79d), informationen är dock relevant för marknaden. Även nyttjandeperiod och restvärde är relevant information, men har i huvudsak betydelse för beräkning av avskrivningar. Nyttjandeperiod är en obligatorisk upplysning (IAS 16:73c), restvärde är en frivillig upplysning. Båda dessa antaganden har dock samtliga rederier lämnat upplysning om och berörs inte i tabell 7.1. Inte heller berörs upplysning om vilka händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen (IAS 36:130a), eftersom samtliga fallföretag som redovisat nedskrivningar har lämnat denna upplysning. Samtliga fallföretag anger vidare att

---

<sup>13</sup> Obligatoriska upplysningskrav inträder alltid när goodwill finns allokera till den KGE som ska prövas för nedskrivning (IAS 36:132, 134-136).

prövning av fartygens nedskrivningsbehov, eller värdering av materiella anläggningstillgångar, utgör områden som är föremål för viktiga uppskattningar och bedömningar (IAS 1:125). Det kan tyckas att informationen är relevant, men inte särskilt överraskande beaktat den kris som råder inom sjöfartbranschen. Dessvärre är informationen i allmänhet inte särskilt specifik.

I tabell 7.1 presenteras varje fallföretag för sig. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar har markerats med grått. För en genomgång av de upplysningar som krävs när en nedskrivning redovisas, se avsnitt 4.3.3.

**Tabell 7.1 Lämna de upplysningarna**

Fallföretag	KGE	Fartygs marknadsvärde	Intjäning	Diskonterings- ränta	Känslighets- analys	Förändringar i antaganden
Företag A	Anges	Anges	Anges			
Företag B	Anges			Anges	Anges	Anges
Företag C	Anges		Anges	Anges		
Företag D	Anges		Anges	Anges	Anges	Anges
Företag E	Anges	Anges	Anges	Anges	Anges	Anges
Företag F	Anges		Anges	Anges	Anges	Anges
Företag G	Anges		Anges	Anges	Anges	Anges
Företag H	Anges		Anges	Anges	Anges	
Företag I	Delvis					
Företag J	Anges		Anges	Anges	Anges	
Summa	10	2	8	8	7	5

Av tabell 7.1 framgår att flera upplysningar är lika vanligt förekommande, oavsett om nedskrivning redovisas eller inte. Samtliga fallföretag lämnar upplysning om vilken nivå fartygen prövas för nedskrivning; enskilt, i grupp eller som portfölj. Fallföretag I anger enbart hur de nedskrivna fartygen prövas för nedskrivning, information saknas för resterande flotta. Endast två fallföretag lämnar upplysning om fartygens marknadsvärde. När det gäller framtida intjäning lämnas upplysningar av åtta fallföretag. Även upplysning om diskonteringsräntan lämnas av åtta fallföretag. Sju fallföretag lämnar upplysning om känslighetsanalyser. Känslighetsanalyserna berör diskonterings-

ränta (ett fallföretag), intjäning (två fallföretag) eller båda parametrarna var för sig (två fallföretag). Ett fallföretag lämnar information om känslighetsanalyser för fyra olika parametrar; diskonteringsränta, intjäning, valutakurs och skrotpris. Ett fallföretag anger att de genomför känslighetsanalyser utan att specifik information lämnas. Inget av fallföretagen lämnar känslighetsanalyser för kombinationer av antaganden. Fem fallföretag lämnar information om förändringar av antaganden. I huvudsak avser detta diskonteringsräntan. Ett fallföretag beskriver förändrade antaganden för fraktrater.

Beaktat den kris som sjöfartsbranschen genomgick vid tiden för intervjuerna, är det uppenbart att fallföretagen inser behovet av utökad information avseende nedskrivningar. I följande avsnitt fokuseras på respondenters syn att lämna nedskrivningsrelaterade upplysningar. Inledningsvis berörs strategier som fallföretagen uppvisar vad gäller upplysningar, därefter vilka parter som är involverade i framtagandet av upplysningar samt faktorer som har betydelse för vilka upplysningar som lämnas.

I grunden utmärker sig två strategier för upplysningar. En grupp fallföretag vill begränsa upplysningar och lämnar olika argument för detta. En annan grupp vill lämna mycket upplysningar för att komplettera och förklara siffrorna. Det framkommer även att texter medvetet skrivs på ett otydligt sätt, som en kompromiss för att ge någon typ av information. Flera respondenter uttrycker att det är en balansgång att lämna lagom mycket information i årsredovisningen, inte för mycket och inte för lite. För mycket information kan skapa förvirring, samtidigt som man vill lämna tillräckligt mycket information för att skapa förståelse. En respondent uttrycker följande:

En extern rapport kan skapa mer förvirring än förståelse, om du försöker förklara något som inte är särskilt objektiva. Det är subjektivt. Det skulle ta en massa sidor i rapporten att förklara även WACCEN, som i sig själv är så teoretisk med olika parametrar. Istället anger vi vilken nivå den är. Läsaren vet själv den teoretiska definitionen av WACCEN och kan själv ta ställning. Håller vi med om riskfri rate, beta rate osv? Internt diskuterar vi såklart vilken typ av information vi vill lämna. För mycket information ger förvirring. Det är en balans mellan att ge så mycket information så att läsaren förstår principerna för nedskrivningar och vad i marknaden och framtiden som har gjort att vi tar nedskrivningen nu. Även känslighetsanalyser är viktiga för läsaren (19).

Två respondenter uttrycker att de inte vill lämna för mycket information. Samtidigt har de aldrig tidigare lämnat så mycket information som 2011.

Logiken bakom de båda respondenternas strategi är något olika. En respondent menar att deras strategi är passande för dem, saknas information i årsredovisningen beror det antagligen på att de inte vill lämna den:

Det som skrivs i årsredovisningen är en summering av de beslut som fattades av revisionskommittén. Vi skriver inte om olika scenarier och antaganden. Vi diskuterade att ha känslighetsanalyser, men jag är inte säker på att det hjälper investerare att vi lämnar den informationen till marknaden. Jag anser att det räcker att skriva om det verktyg du använder, om det blir en nedskrivning eller inte. Omgivningen vet redan om du är nära en nedskrivning eller inte. Om du börjar skriva dina beräkningar och antaganden i årsredovisningen, kommer du bjuda in till tusen samtal. Jag gjorde en annan beräkning, jag tror du har fel förutsättningar här etcetera. Det är inte särskilt relevant eller värdeskapande (III).

Den andra respondenten menar att IFRS är för komplext för analytiker och investerare att förhålla sig till och förstå. Av denna orsak begränsar fallföretaget vilka antaganden de lämnar upplysningar om. Informationen som lämnas är noga utvald för att vara tydlig och relevant, vilket respondenten förklarar enligt följande:

Informationen är viktig och framförallt måste man vara tydlig när man anser att nyttjandevärdet är högre än marknadsvärdet och man anser att man befinner sig i en situation där man inte behöver göra en nedskrivning. Dels förklarar vi hur stor skillnaden är i belopp, dels förklarar vi vad nyttjandevärdet är i dagsintjäning under fartygens återstående ekonomiska livslängd (II).

Samma respondent förklarar att de hade en diskussion om texternas utformning med styrelsen (hela styrelsen ingår i revisionskommittén). De ville att texten skulle vara så transparent som möjligt och därför ändrades formulering av ett stycke under sittande styrelsemöte. Respondenten förklarar:

Så transparenta har vi inte varit tidigare, men vi har aldrig haft problem mot marknadsvärden tidigare. Det var första gången och då tyckte vi att vi skulle vara väldigt, väldigt tydliga. (II).

Ytterligare en respondent beskriver att de har en medveten strategi att inte lämna mesta möjliga information i årsredovisningen. Notera att kommentarerna inte specifikt avser nedskrivningar, utan är en allmän kommentar avseende upplysningar i årsredovisningen. När det gäller nedskrivningsprövningar ger fallföretaget i jämförelse omfattande upplysningar med känslighetsanalyser, etcetera. Enligt respondenten har de en medveten strategi för vilka upplysningar som lämnas:

Skulle man skriva allt som IFRS vill ha skulle årsredovisningen blivit för tjock. Vi har prövat att ha årsredovisningen lite mer begränsad och tagit bort det mesta som är reklam. Vi har inte som mål att vinna bästa pris för årsredovisning.

... vi fokuserar på att tillmötesgå räkenskapsinformation, mindre texter från CEO och ledningen och så vidare. Nu är det mer en årsrapport. Information finns ju på nätet (13).

Vidare finns fallföretag som vill lämna omfattande information, med mycket detaljer, för att komplettera och förklara siffrorna. En respondent beklagar att det inte finns några andra noterade rederier i deras land. Därför måste de lägga mycket möda på att förklara shipping för investerare, vilket medför att de lämnar omfattande information i sin årsredovisning. 2011 förändrades en del texter och förklaringar i årsredovisningen. Bakgrunden är både ny reglering i hemlandet och förslag från revisorerna som läser alla texter. Respondenten beskriver:

Det är viktigt att vi förklarar hur vi faktiskt gör. Särskilt i år när marknaden är så dålig. Det är nya siffror och en försämrad position. Det är mer förståeligt när du skriver någonting. Ser man bara till siffrorna ser det ju inte så bra ut. Vi vill därför ge en garanti att företaget har förutsättningar att kunna fortsätta sin verksamhet. Det framgår enbart av texterna (112).

En respondent uttrycker att det är viktigt att upplysa om grunderna för nedskrivningsprövningen och hur man faktiskt gör. I synnerhet gäller detta för de parametrar som han anser ha störst betydelse för nedskrivningsprövningen; diskonteringsräntan och fastställande av fraktintäkter:

Det är ingen som har svaret på alla dessa parametrar, det är som att titta in i en kristallkula. Därför tycker jag att man ska upplysa om hur man gör. Det är viktigt att upplysa om alla detaljer (16).

Respondenten anser dock att alla investerare inte har kunskapen att förhålla sig till all information, vilket är problematiskt:

De kan inte ta in all den information som lämnas. Istället tittar de på värdena som presenteras i resultat- och balansräkningarna. Om ett rederi redovisar en nedskrivning så tror de att det är ett sämre rederi än de andra. Det kan vara så att det är skillnader i diskonteringsränta som är den enda skillnaden. Ingen tittar på noterna (16).

En annan respondent berör samma problematik, att nyttjandevärdet är extremt känsligt för vilka fraktrater som används, samtidigt som framtida fraktrater är

oförutsägbara. Respondenten har dock större tilltro till analytikerns och investerarens kunskaper att förhålla sig till informationen. Respondenten menar att det inte spelar någon roll hur enhetliga metoderna är, det kommer alltid finnas ett brett spann som ledningen kan lägga sina justeringar. Därför menar respondenten att det är viktigt att företagsledningen anger vilka antaganden de har utgått ifrån:

Om inte läsaren förstår shipping är det förstås ett problem. Men de flesta analytiker, banker följer ju shippingföretag och har en egen uppfattning om fraktrater. De kan då titta på vad vi har angett för framtiden och säga att det är för högt eller det är för lågt. Det är inte 10 000 dollar per dag, det är 15 000 dollar per dag och så kan de justera själva. Det är så långt man kan gå med informationen till marknaden (19).

En respondent betonar att på ett övergripande plan är det en ledningsfråga hur mycket upplysningar som lämnas i årsredovisningen:

Transparensen beror på vad man vill åstadkomma med sin redovisning. Många vill vara lite svepande, man kanske inte vill vara så precis alla gånger. Det finns ett spann där. Öppna - minimum. Återigen vill jag säga att det är en styrelse och ledningsfråga. Vissa CFO:er är väldigt sparsmakade med sin informationsgivning, vissa väldigt öppna. Helt personavhängt egentligen, det färgar redovisningen väldigt mycket (12).

Ytterligare en respondent bekräftar att det är en ledningsfråga hur mycket upplysningar som lämnas. Med en ny finansdirektör 2011, följde ett ökat fokus på texterna om nedskrivning. Samtidigt infördes en ny rutin att årsredovisningen, inklusive texterna, ska vara formellt godkända av revisionskommittén:

Styrelsen får ju se alla noter och nedskrivningar var ett område som de bad specifikt att få se på. Det var speciellt i år (14).

Respondenter nämner även att revisorer har synpunkter på vilken information som lämnas. Det förefaller som om upplysningar är det område som revisorer kan påverka mest. Beroende på den ekonomiska situationen i fallföretaget är det antingen en ”vänskaplig diskussion” eller faktiska påtryckningar för att informationen i årsredovisningen ska utökas. Följande citat lämnas som exempel på detta:

Vi har hela tiden diskussioner med revisorerna om att följer man IFRS så skulle vi ha tagit med mer text i årsredovisningen. I IAS 36 är det många måste upplys-

ningar, vi har väl mött de flesta kraven. Vi skriver mer nu än 2008. Vi tog fram ny information vid prospektet 2010 och gick igenom gamla årsredovisningar. Det var inte mycket information i dem. Nu har vi kommit ett stycke på väg. Texterna skrivs av oss i samarbete med revisorerna. De kommer med punkter som de vill ha med och så gör vi ett förslag (13).

Det var vår önskan att lämna mer information 2011. Vi vill vara mer transparenta. Annars ringer investerare och ställer samma frågor. Nu kan vi säga, titta i årsredovisningen. Det är enkelt och jag säger att vi inte kan ge den informationen. Om jag är villig att ge informationen kan jag lika gärna trycka det. Det är också en press från revisorerna som ger förslag som vi antingen kan samtycka till eller vara oense om. Det är alltid en vänskaplig diskussion, de kan inte tvinga på oss någonting och vi säger att vi uppskattar deras åsikter (111).

Ett av fallföretagen hade en svår ekonomisk situation, med låg soliditet och negativ lönsamhet, samtidigt som de var involverade i en omorganisation. Informationen i årsredovisningen var därför extra betydelsefull, vilket respondenten uttrycker enligt följande:

2011 var ett mycket svårt år och vi var mitt i en försäljning. Revisorerna var verkligen medvetna. Den finansiella situationen var svår. Det var mycket diskussioner när årsredovisningen skulle tas fram (18).

En respondent berör en praktisk förklaring till vilken information som lämnas. Fallföretaget ifråga har tidigare lejt bort upprättandet av årsredovisningen till ett före detta systerföretag, vilket begränsat möjligheten att lämna företags-specifik information. Man kan anta att årsredovisningarna standardiserades på grund av kostnadsskäl, vilket respondenten beskriver enligt följande:

2010 gjordes årsredovisningen som ett samarbete och 2011 tog vi över konsolideringen helt. Det var först då som vi hade friheten att ge mer information, utan att det var förenat med kostnader. Förut fick vi fråga dem, de försökte begränsa sig för de gjorde konsolideringen för flera olika företag i koncernen, och deras tid var begränsad (111).

Flera respondenter beskriver att de jämför sina texter med andra rederier, i huvudsak från samma land och/eller segment. Det rederi som tveklöst flest respondenter relaterar till är Torm, som anses lämna mycket information i sin årsredovisning (se avsnitt 7.8.1). En respondent reflekterar över att vid jämförelse med texter från andra rederier är det mycket samma formuleringar i upplysningarna. Fenomenet som respondenten berör beror troligen på att man kopierar texter från varandra och/eller använder standardtexter:



... när man börjar jämföra texter så ser man att det är ganska mycket exakt samma formuleringar (I6).

Även diskussionen om att SEC uppmanat shippingföretag att lämna information om fartygens marknadsvärden berörs i vissa intervjuer (se avsnitt 4.2.3). Enligt IFRS är informationen frivillig. Som framgår av tabell 7.1 har två fallföretag lämnat informationen, dock anges fartygens marknadsvärde på aggregerad nivå. Respondenter framför delade uppfattningar i frågan. En respondent förespråkar att informationen lämnas, trots att de själva inte lämnar den:

Vad SEC sa var vettigt, att ställa krav att alla måste publicera marknadsvärden. Genom att upplysa om marknadsvärden kan läsaren fatta egna beslut (I6).

En annan respondent är tydlig med att de inte vill vara så transparenta, bland annat för att inte framtida köpare av fartygen ska få informationen:

Jag tror att det är farligt att göra så. Först och främst, marknadsvärden är väldigt volatila, det betyder att du måste följa marknaden på varje upp- och nedgång. Det är en risk. För det andra är vi väldigt aktiva att sälja fartyg, vi brukar sälja mellan noll till tre fartyg varje år. Då vill vi inte indikera priset till säljaren. Vi vill förhandla om priset, vilket kan förhindras om man skriver ut marknadsvärdet (III).

Samma respondent belyser även det faktum att redovisade värden trots allt kan försvaras av nyttjandevärden, det är därför inte intressant att upplysa om fartygens marknadsvärden.

Genomgången i detta avsnitt visar att fallföretagen förefaller medvetna om vad de vill uppnå med sina upplysningar. Vid bokslutet 2011 var framtagandet av upplysningar om nedskrivningar ett prioriterat område.

## 7.8 Återkommande frågor i branschen

Under intervjuerna berördes vissa branschspecifika frågor som behandlas i detta avsnitt. Det första avsnittet är tankrederiet Torm. Det kan antas att deras finansiella problem ökat omgivningens medvetenhet om tanksegmentets rådande problem. Det andra avsnittet är Hamburg-modellen. Det kan antas att modellen har betydelse för hur vissa fallföretag beräknar nyttjandevärden för fartygen.

### 7.8.1 Torm ”The topic of the day”

Sex av respondenterna berör det danska tankrederiet Torm. Det är samtliga respondenter från Danmark, samt ytterligare tre respondenter verksamma i tanksegmentet. Torm ingår i årsredovisningsstudien, dock inte som fallföretag. Torm är ett av de större noterade rederierna i Europa (se tabell 5.2). Under våren 2012, samtidigt som intervjuerna genomförs, rapporterar media<sup>14</sup> att Torm har akuta problem med finansiering och att det förs förhandlingar mellan Torm och långivare för att hitta lösningar på de finansiella problemen. I bokslutet för 2011 redovisar Torm en förlust på minus 451 MUSD före skatt. I förlusten ingår en nedskrivning på 187 MUSD allokerad till tanksegmentet. Årsredovisningsstudien visar att Torm inte har redovisat nedskrivningar under perioden 2007–2010. Under denna period ökade dock Torms skulder dramatiskt. Soliditeten minskade från 38,6 % för 2008 till 11,4 % för 2012. En respondent, verksam i tanksegmentet, sammanfattar problemen och uttrycker: Torm ”*The topic of the day*”. En annan respondent, även verksam i tanksegmentet, uttrycker att Torms problem troligen kommer ge effekt för dem, i synnerhet om revisorernas medvetenhet om branschens problem ökar:

Torms nedskrivning var i processen när vi gjorde vårt bokslut, så vi var inte medvetna om den. Nu känner vi till Torms problem. Även revisorerna vet om dem, så vi kommer säkert att få frågor nu vid halvåret (I10).

Två respondenter uttrycker att Torms nedskrivning kunde ha varit ännu större än vad den faktiskt blev. En respondent hänvisar till en not i Torms årsredovisning, där det framgår vilka fartyg som har ett redovisat värde som överstiger marknadsvärdet. Dessa fartyg har markerats med en liten stjärna<sup>15</sup>, vilket respondenten reflekterar över:

De gör inte mycket av nedskrivningsprövning, enligt mig. Ser du alla stjärnorna här? Vid de bokförda värdena. Det är verkligen dyra pricker. Alla dessa fartyg har för högt redovisat värde jämfört med marknadsvärdet (I18).

Torm är noterat i både Köpenhamn och New York. Inget av fallföretagen är noterat på mer än en aktiemarknad. En respondent förklarar att Torm ger tillkommande information till Nasdaq. Respondenter beskriver att Torm alltid har lämnat mycket information i sin årsredovisning och att de brukar läsa

<sup>14</sup> Se exempelvis Dagens Industri 2012-04-03; 2012-07-19

<sup>15</sup> \* “Indicates vessels for which TORM believes that, as of December 31 2011, *the basic charter-free market value is lower than the vessel’s carrying amount.*” Torms årsredovisning (2011:102).

denna för att jämföra texter med sina egna. Möjligen är det amerikanska krav att lämna upplysning om fartygens marknadsvärden, som kan förklara varför Torm lämnar information om vilka fartyg som har ett redovisat värde som överstiger deras marknadsvärden (se avsnitt 4.2.3).

Sammanfattningsvis finns det två grunder till varför Torm berörs av respondenterna. Först och främst har de ekonomiska problem och de har redovisat nedskrivningar för fartygen 2011. Förhållandet ökar pressen för rederier i tanksegmentet. Vidare anses Torms årsredovisning vara informativ och den brukar användas av rederier som *benchmark* för egna texter.

### 7.8.2 Hamburg Ship Evaluation Standard

Tre av respondenterna berör en modell för diskonterade kassaflöden med ursprung från Hamburg, LTAV (av respondenterna även kallad Hamburg-modellen). Metoden utgör en standardiserad beräkning av nyttjandevärde för fartyg och har använts inom branschen sedan 2009. Enligt en av respondenterna startade LTAV som ett projekt, men är nu en förening man måste vara medlem i och betala till för att ta del av informationen. De allra flesta medlemmarna är från Tyskland, inte nödvändigtvis IFRS-företag. Informationen uppdateras varje kvartal. På föreningens hemsida kan man läsa följande:

It is an evaluation method which is independent of market disturbances, and is oriented towards the long-term, sustainable earnings potential of a ship. It is based on the Discounted Cash Flow method, which has been adapted to the requirements of ship evaluation. The method was developed on the basis of conservative, sustainable and statistically proven, transparent principles, in order to take due account of the volatility of the shipping markets (<http://www.long-term-asset-value.de/> 2013-05-03).

Ett av fallföretagen är medlem i föreningen, framförallt med argumentet att få ta del av beräkningen av diskonteringsränta. De använder sig inte av modellen i övrigt. Det gör däremot ett annat fallföretag, som anger att deras modell bygger på LTAV-metoden, åtminstone som de tolkat den. De har dock en modifierad syn på förväntad intjäning. Respondenten förklarar varför:

Hamburg-modellen baseras på historien. Det är inte säkert att ett snitt historiskt representerar bästa uppskattningen för framtiden. En kritik mot modellen är att man måste se framåt (13).

Man kan anta att LTAV-metoden har sitt ursprung i behovet att förenkla och standardisera framtagandet av ett nyttjandevärde. Standardiserade värden beräknas centralt, istället för att rederier var för sig tar fram nyttjandevärden baserat på egna uppskattningar och beräkningar.

## 7.9 Sammanfattning

I detta kapitel presenteras resultaten av fallstudierna. Fokus är fallföretagens möjliga sätt att genomföra nedskrivningsprövningar, besluta om och redovisa nedskrivningar, lämna upplysningar samt hur respondenter resonerar och argumenterar för sina redovisningsval. Av resultaten framgår att det inte är någon exakt lära hur nedskrivningsprövningen går till och att det förekommer skillnader mellan fallföretagen.

Fallstudierna visar att redovisningsområdet nedskrivningar var ett prioriterat område vid bokslutet 2011. Detta är inte förvånande, beaktat den kris som sjöfartsbranschen genomgick vid tiden för studierna. I takt med fallande fartygspriser, och kraftigt minskande fraktrater, får nedskrivningsprövningar en allt större betydelse. Beslut om nedskrivning och vilken information som ska lämnas i årsredovisningarna är en fråga för högsta företagsledningen och styrelse. En helhetsbedömning föregår ett beslut om nedskrivning.

Samtliga fallföretag genomför regelbundna systematiska nedskrivningsprövningar. I de fall nedskrivningsprövningen inte leder till en nedskrivning är det ofta nyttjandevärdet som försvarar fartygens redovisade värden och som säkerställer att rederierna inte har några dolda nedskrivningsbehov i sin balansräkning. Även när fartygen skrivs ned är det ofta till nyttjandevärdet. Detta kan ha två förklaringar. Ett, det finns marknadsvärden för fartygen, men de är lägre än nyttjandevärdet. Två, marknadens turbulens och osäkerhet gör att det inte går att fastställa tillförlitliga marknadsvärden för fartygen. Då blir nyttjandevärdet det enda värdet som kan fastställas.

Vid en första anblick är nedskrivningsprövningarna liknande. Tekniken för beräkning av framtida kassaflöden är liknande, med något undantag. Den stora skillnaden är nivån för KGE (avsnitt 7.3.4) och antaganden modellerna bygger på (se avsnitt 7.4). Resultaten visar att det finns en stor frihet att påverka antaganden, som baseras på företagsledningens bedömningar och syn på framtiden. Följande antaganden lyfter respondenterna fram som mest betydelsefulla; framtida fraktrater, diskonteringsränta och huruvida fartygen

portföljvärderas. Vid bokslutet 2011 var det mest diskussioner kring antaganden om framtida fraktrater, vilket inte är förvånande beaktat stora fluktuationer i marknaden (se avsnitt 7.4.1). Det är också det antagande flest rederier ändrade förutsättningarna för och gett en mer pessimistisk syn på. Även diskonteringsränta var föremål för diskussioner. När det gäller portföljvärdering kan det antas att fallföretagen redan tagit diskussionen med sina revisorer tidigare år och "kommit överens". Det området som revisorer förefaller ha störst inverkan på är vilka upplysningar som lämnas.

Det kan tyckas att modellen för beräkning av nyttjandevärdet ska påverkas av hur KGE definieras, men så är inte alltid fallet. Endast ett av fallföretagen definierar sina KGE på olika sätt, vilket medför att de har flera olika modeller. Man kan ifrågasätta varför inte fler rederier prövar hela rörelsen för nedskrivning, om synen är att hela flottan är en och samma KGE. Det förefaller som om de flesta rederier i grunden ser fartygen som separata enheter, och hanterar dem som sådana i nedskrivningsprövningen, för att det är möjligt. Att fartygen portföljvärderas innebär en summering av de enskilda fartygen, snarare än att det är rörelsen som prövas. Det kan medföra att man inte beaktar andra utbetalningar än de som hör till fartygen. Det kan även medföra att inga andra tillgångar prövas förutom fartygen. Sju fallföretag ser hela flottan, eller delar av den, som en KGE. Enbart två av dem prövar fler tillgångar än fartygen för nedskrivning (se avsnitt 7.3.4). Är det däremot enskilda fartyg, eller ett fåtal fartyg som prövas för nedskrivning tillsammans, är det logiskt att inga andra tillgångar prövas. Problemet tydliggörs även i samband med att en nedskrivning ska fördelas på fartyg som ingår i samma KGE. Det är inte givet att de mest övervärderade fartygen blir föremål för nedskrivning (se avsnitt 7.6). Sammanfattningsvis kan det innebära en fördel för ett rederi att portföljvärdera fartyg, då man kan undvika eller flytta fram en nedskrivning. Däremot kan det uppstå en nackdel när en eventuell nedskrivning ska fördelas. Om vissa fartyg har större nedskrivningsbehov än andra, är det möjligt att detta inte kan beaktas.

De flesta fallföretag lämnar information om antaganden som nedskrivningsprövningarna baseras på i sina upplysningar. Det föreligger inga tydliga skillnader mellan fallföretagen huruvida de redovisat nedskrivningar eller inte. Det gör det däremot när det gäller förändringar av antaganden och känslighetsanalyser, som i huvudsak lämnas av fallföretag som redovisar nedskrivningar.



# Del IV Analys





## 8 Faktorer som har betydelse för nedskrivningar

I detta kapitel analyseras faktorer som har betydelse för nedskrivningar. För att möjliggöra detta skapas kvalitativa kategorier som representerar olika fenomen som fallföretagen uppvisar vad gäller nedskrivningar. Kategorierna baseras på likheter och skillnader som antyds i det empiriska materialet. Inledningsvis presenteras ett avsnitt som belyser den ovilja som finns mot nedskrivningar och som har betydelse för nedskrivningsprövningen (avsnitt 8.1). Det empiriska materialet visar att det finns olika slag av nedskrivningar (avsnitt 8.2). Därefter skapas kategorier som representerar olika utgångspunkter i redovisningen som fallföretagen uppvisar vad gäller nedskrivningar och avskrivningar (avsnitt 8.3). Även tidigare litteratur används för att identifiera faktorer som kan ha betydelse för fallföretagens redovisning. Följande faktorer analyseras; segment och operativa strategier (avsnitt 8.4), landtillhörighet (avsnitt 8.5) samt företagsspecifika egenskaper (avsnitt 8.6). Kapitlet avslutas med en sammanfattning (avsnitt 8.7).

### 8.1 Företagsledningens ovilja mot nedskrivning

Fallstudierna visar att det finns en ovilja mot nedskrivningar. Ingen vill redovisa nedskrivningar och man undviker det om möjligt. Detta gäller både fallföretag som har redovisat nedskrivningar och fallföretag som inte har redovisat nedskrivningar. Oviljan mot nedskrivning kan uttrycka sig på flera sätt, vilka analyseras i detta avsnitt.

#### 8.1.1 Att undvika eller senarelägga en nedskrivning

Flera respondenter anger att nedskrivningar ger en dålig signal till marknaden samtidigt som det skapar en oönskad volatilitet i redovisningen. Det finns därför incitament att undvika att redovisa en nedskrivning. Det är förståeligt

om fallföretagen vill redovisa så få nedskrivningar som möjligt och att nedskrivningar av denna orsak fördröjs. Det är även förståeligt att fallföretagen försöker att tona ned betydelsen av nedskrivningar.

Inom flera segment finns dock ett besvärande faktum; marknaderna har gått ned under en lång period. En respondent uttrycker att på sikt är det inte möjligt att fortsätta att inte göra nedskrivningar. Pressen ökar om det finns tydliga referenspunkter i marknaden och rederier i samma ekonomiska situation redovisar nedskrivningar (se avsnitt 8.4). Dechow et al. (2010) lyfter fram att företagsledningens incitament kan påverkas av risken att förlora ett framtida anseende, vilket fallstudierna uppenbart visar. Respondenter för fram att aktiemarknaden ofta förutser en värdenedgång av fartyg innan den reflekteras i redovisningen och att omgivningen redan vet om en nedskrivning är nära eller inte. Oviljan mot en nedskrivning torde därför vara störst för nedskrivningar som kommer som en överraskning för marknaden.

Fallstudierna visar att det förekommer en rädsla för återkommande nedskrivningar, vilket bidrar till oviljan mot nedskrivningar. Fenomenet bekräftas av Elliott och Hanna (1996) som visar att företag som redovisat nedskrivningar tenderar att redovisa ytterligare nedskrivningar i framtiden. Som förklaring menar författarna att vissa företag är mer exponerade mot ekonomiska chocker, exempelvis genom industrispecifika omständigheter. Vidare kan skillnader reflektera preferenser hos företagsledningen, deras revisorer eller rådgivare. Det är dock oklart om förklaringarna är giltiga i denna studie. Vid tidpunkten för studiens genomförande är helt klart vissa segment inom sjöfarten föremål för ekonomisk chock (se avsnitt 4.4). Däremot tycks inget fallföretag ha en preferens att redovisa återkommande nedskrivningar, snarare tvärt om, man vill undvika detta. Fenomenet diskuteras i följande avsnitt.

### **8.1.2 Hellre större nedskrivningar än mindre**

Fallstudierna visar att man föredrar att redovisa en större nedskrivning för att undvika nedskrivningar i framtiden. Är en nedskrivning för liten finns det en risk att den kan behöva följas upp med ytterligare nedskrivningar under senare perioder. En respondent uttrycker att man inte vill göra små justeringar av värdet upp och ned varje kvartal. Han är medveten om att förfarandet inte är redovisningsmässigt teoretiskt korrekt, men vill samtidigt inte ha in dessa små justeringar i redovisningen som stör. Även fallföretag som genomfört åter-

kommande nedskrivningar vittnar om samma fenomen. En respondent uttrycker att sett i backspegeln hade det trots allt varit bättre om de redovisat en stor nedskrivning vid första nedskrivningstillfället och fått en bättre balansräkning inför framtiden. Samma respondent ger uttryck för att marknaden hade haft större förståelse för en större nedskrivning vid en tidpunkt när alla vet om kraftiga fall i marknaden. Fallföretaget ifråga har redovisat återkommande mindre nedskrivningar, vilket respondenten tror är sämre.

Enligt Kothari et al. (2010) kan företagsledningen missbruka den handlingsfrihet som finns i samband med att dåliga nyheter ska redovisas, genom att redovisa ”för mycket” av de dåliga nyheterna. Att redovisa för stora nedskrivningar är en form av *earnings management*, vilket även fallföretagen ger uttryck för. När väl en nedskrivning redovisas finns incitament att redovisa en större nedskrivning, istället för en mindre, för att undvika återkommande nedskrivningar i framtiden. En stor nedskrivning medför dessutom lägre avskrivningar kommande perioder. Genom en överdriven försiktighet i nedskrivningsprövningen, skapas förutsättningar att förbättra lönsamheten i framtida perioder. Vidare, det finns en osäkerhet i bedömningarna som torde medföra att nedskrivningen inte mynnar ut i ett mindre belopp. Enligt Cotter et al. (1998) är omfattningen på en nedskrivning både beroende av tillgångens värdeminskning och av företagets förmåga att absorbera den i redovisningen. Av denna orsak finns det tydliga incitament att en nedskrivning blir för stor om företagets egna kapital kan absorbera den. En faktor som således kan ha betydelse för nedskrivningar är storleken på det egna kapitalet, vilket analyseras i avsnitt 8.6.3.

Tidigare litteratur anger att det finns incitament att redovisa en stor nedskrivning i samband med byte av företagsledning (Elliott och Shaw, 1988; Francis et al., 1996; Cotter et al., 1998; Jorissen och Otley, 2010). Fenomenet innebär *big-bath accounting* och förbättrar den nytillträdda företagsledningens möjligheter att redovisa lönsamhet i framtiden. Av fallstudierna framgår inte specifikt om företagsledningen har bytts ut hos fallföretagen. Däremot är det uppenbart att nedskrivningar är ett verktyg för *big-bath accounting*.

### 8.1.3 Ovilja att reversera en nedskrivning

En ovilja mot nedskrivningar medför även en ovilja att reversera redan gjorda nedskrivningar, med risk för att bli tvungen att redovisa nya nedskrivningar i framtiden. Enligt IAS 36 ska en nedskrivning reverseras i senare perioder om motiven för nedskrivningen inte längre kvarstår. Förfarandet kritiserar av Duh et al. (2009) som menar att nedskrivningsreglerna enligt IAS 36 skapar ett utrymme för *earnings management*, genom att kunna förflytta resultat mellan åren. Inget av fallföretagen ger uttryck för detta fenomen, snarare tvärt om. Enligt årsredovisningsstudien har enbart en nedskrivning reverserats under åren 2007 till 2010 (se avsnitt 6.2). Möjligen kan detta förklaras av fortsatt dåliga marknader inom sjöfarten. Fallstudierna tyder dock på att även om det varit möjligt att reversera en nedskrivning, finns inte denna avsikt. En respondent uttrycker att det inte finns orsak för dem att reversera en nedskrivning, om de tvingas att redovisa en nedskrivning följande år. Respondenten menar att de föredrar en försiktig redovisning och behåller därför det nedskrivna värdet.

### 8.1.4 Avslutande kommentar

Fenomenen att redovisa alltför stora nedskrivningar och underlåta att reversera en nedskrivning, medför en försiktighet i redovisningen som inte är förenlig med IFRS. Att revisorer inte opponerar sig mot en redovisning som är alltför försiktig är enligt Lambert (2010) en naturlig reaktion. Revisorer blir stämnda när det går dåligt, inte när det går överraskande bra. Även respondenter uttrycker att revisorer föredrar försiktighet i samband med nedskrivningsprövningen.

Försiktigheten kommer även till uttryck genom att vissa fallföretag föredrar högre avskrivningar för att få ned fartygens redovisade värden, vilket minskar risken för nedskrivningar. Avskrivningar skapar inte samma volatilitet i redovisningen som nedskrivningar. Det finns därför incitament att göra bedömningar för att öka avskrivningarna. Följaktligen kan oviljan mot nedskrivningar medföra att inte IAS 16 följs med avseende på hur avskrivningar beräknas.

I avsnitt 7.3.3 framgår att fallföretag prövar sig fram till lämpliga nivåer på antaganden för att komma fram till realistiska nyttjandevärden. Förfarandet att pröva sig fram innebär samtidigt att man gör bedömningar med vetskapen om

det kommer leda fram till en nedskrivning eller inte. En faktor som därmed kan påverka bedömningarna är hur nära man är en nedskrivning. Är man nära finns incitament att göra bedömningar för att få en nedskrivning så stor som möjligt, annars för att undvika den. Det kan antas att man avvaktar att skriva ned tills man samlat på sig tillräckligt mycket nedskrivningsbehov. Allt i enlighet med temat för detta avsnitt, att det föreligger en ovilja mot nedskrivningar.

## 8.2 Skillnader mellan nedskrivningar

Fallstudierna visar att det finns två slag av nedskrivningar; nedskrivning av fartyg man avser att behålla och nedskrivning av fartyg man avser att skrota eller sälja. De båda situationerna representerar olika ekonomiska omständigheter, vilket medför att det är relevant att redovisa dem på olika sätt (jämför Jaafar och McLeays, 2007). Även respondenternas syn på nedskrivningar skiljer sig beroende på vilket slag som avses. Oviljan mot nedskrivningar är störst för fartyg man avser att behålla.

Om nedskrivningen avser fartyg som ska behållas visar fallstudierna att återvinningsvärdet representeras av ett nyttjandevärde (se tabell 8.1). Detta värde är i högsta grad beroende av företagsledningens bedömningar. Fallföretagen har exempelvis olika syn på framtiden och använder sig av olika modeller för att hantera den osäkerhet som föreligger när framtida kassaflöden ska beräknas (se avsnitt 8.3.3). Det finns således stora möjligheter för en företagsledning att påverka beräkningen av ett nyttjandevärde.

Det förekommer även att fartyg som ska säljas eller skrotas skrivs ned. Situationen uppstår om fartyget inte levereras samma rapportperiod som beslut fattas och avtal upprättas, utan först vid ett senare tillfälle. En sådan nedskrivning är en följd av faktiska händelser och förblir permanent. Om försäljning eller skrotning istället sker under samma rapportperiod som leverans av fartyget, resulterar det i en realisationsförlust, inte nedskrivning. Det innebär att värdeminskningen av fartyget redovisas först när den realiserats och motsvaras av en inbetalning som är lägre än det redovisade värdet. Även en realisationsförlust kan ses som negativt (se avsnitt 8.3.2). Det visar att fartyget inte haft rätt värde i böckerna, vilket kan tolkas som ett nedskrivningsbehov som inte har beaktats.

### 8.2.1 Fallföretagens nedskrivningar

Fallföretagens historik av nedskrivningar under perioden 2007 till Q1 2012 visar att åtta av tio fallföretag redovisat nedskrivningar, varav tre fallföretag en enstaka period. För två av dem kan nedskrivningen hänföras till fartyg som ska säljas eller skrotas. Ytterligare två fallföretag har redovisat nedskrivningar av samma skäl. Fenomenet kan möjligen förklara varför nedskrivningar ofta utgör mindre belopp (se avsnitt 6.2).

I tabell 8.1 presenteras vilket slag av nedskrivning som föreligger för 2011 och Q1 2012, vilket värde som representerar återvinningsvärdet, vilken nivå som utgör KGE samt nedskrivningens storlek. Ställt i relation till fartygens totala redovisade värde per balansdagen utgör nedskrivningarna mellan 1 % till 22 %. Tre fallföretag redovisar en mindre nedskrivning som understiger 2 %, två fallföretag redovisar en större nedskrivning som överstiger 5 %.

**Tabell 8.1 Fallföretagens nedskrivningar**

Fallföretag	Slag av nedskrivning	Återvinningsvärde	KGE	Storlek
Företag D	fartyg som ska behållas	nyttjandevärde	per fartyg	mindre
Företag E	fartyg som ska behållas	nyttjandevärde	per segment	större
Företag F	fartyg som ska säljas	nyttjandevärde	per segment	större
Företag H	fartyg som ska behållas	nyttjandevärde	per fartygssort	mindre
Företag I	fartyg som ska säljas	marknadsvärde	per linje/ per fartyg	mindre

Av tabell 8.1 framgår att tre fallföretag redovisar nedskrivningar av fartyg som ska behållas och två fallföretag nedskrivningar av fartyg som ska säljas på ett eller annat sätt. Med ett undantag representeras återvinningsvärdet av nyttjandevärdet. Detta gäller även Företag F, vars fartyg ska säljas. Försäljningen avser dock ett helt segment, inte enbart fartygen, se vidare nedan. En väsentlig skillnad mellan fallföretagen är den nivå på vilken fartygen prövas för nedskrivning (se avsnitt 8.3.3). En effekt av att fartygen prövas för nedskrivning på en låg nivå, eller individuellt, är att nedskrivningens storlek

tenderar att bli mindre, se Företag D och H. Sker prövningen i stället på en högre nivå, som för Företag E och F, tenderar nedskrivningen att bli större.

Både Företag F och I redovisar nedskrivningar för fartyg som ska säljas, deras förutsättningar är dock olika. Företag F är involverat i en omorganisation. Efter balansdagen har man bytt ägare till ett av sina två segment, nedskrivningarna avser fartygen i detta segment. Enligt respondenten baseras nedskrivningarna på att man är skyldig sina aktieägare att ha rimliga värden i balansräkningen, snarare än på att fartygen ska säljas. Återvinningsvärdet representeras av ett försiktigt beräknat nyttjandevärde för att närma sig mäklarvärderingarna. Företag I redovisar nedskrivningar baserat på ett beslut att fartyg ska säljas. Vid tiden för bokslutet ingår några av fartygen i en KGE med fler fartyg, där nyttjandevärdet totalt sett överstiger redovisat värde. Respondenten förklarar att fartygen ingår i en linje med goda framtidsutsikter. Hade man fortsatt att använda fartygen på samma linje skulle nyttjandevärdet försvarat det redovisade värdet. Man väljer dock att skriva ned några av fartygen till deras marknadsvärde, för att man önskar att byta ut dem. Det är inte klarlagt om argumentet ”vi ska sälja därför har vi marknadsvärderat fartygen” är förenlig med IAS 36, där återvinningsvärdet ska utgöra det högre av nyttjandevärdet och verkligt värde minus försäljningskostnader. Enligt IFRS 5 *Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter* ska tillgångar marknadsvärderas när man passerat vissa kriterier. Det framgår inte av årsredovisningen huruvida Företag I kommit så långt i försäljningsprocessen att IFRS 5 är tillämpligt. Själva värderingen av fartygen behöver dock inte vara fel, däremot skulle de som alternativ kunnat argumentera utifrån ett nyttjandevärde enligt begränsade förutsättningar. Om fartygen ska säljas inom exempelvis ett år, hinner de inte generera tillräckliga kassaflöden. Fallstudierna tyder på att strategier för ägande av fartyg har betydelse för hur benägen man är att redovisa nedskrivningar, vilket analyseras i avsnitt 8.4.3.

## 8.2.2 Sammanfattning

I detta avsnitt framgår att det finns två slag av nedskrivningar; nedskrivning av fartyg man avser att behålla och nedskrivning av fartyg man avser att skrota eller sälja. Skillnader mellan de båda slagen av nedskrivningar har sammanställts i tabell 8.2.

**Tabell 8.2 Skillnader mellan nedskrivningar**

Slag av nedskrivning	Grund för nedskrivning	Storlek på nedskrivning
Fartyg man avser att behålla	Bedömningar	Större belopp om fartygen portföljvärderas, både orsakad av att det är fler fartyg som omfattas i prövningen och att det finns incitament att redovisa större nedskrivningar (se avsnitt 8.1.2) Mindre belopp om fartygen prövas för nedskrivning individuellt eller tillsammans med ett fåtal andra fartyg
Fartyg man avser att skrota eller sälja	Reella beslut och händelser	Mindre belopp om det rör sig om enskilda fartyg

### 8.3 Utgångspunkter i redovisningen

Baserat på skillnader i utgångspunkter antar fallföretagen olika redovisningsval i samband med avskrivningar och nedskrivningar. I detta avsnitt utvecklas kategorier som speglar olika utgångspunkter samt analyseras om utgångspunkterna har betydelse för fallföretagens antaganden.

#### 8.3.1 Skillnader i utgångspunkter

När respondenter resonerar kring avskrivningar och nedskrivningar framgår att de har olika utgångspunkter för sina redovisningsval. Det finns tre utgångspunkter som bildar var sin kategori. Den första kategorin bygger på att redovisningsval antas i syfte att redovisningen ska vara korrekt och benämns neutral. Den andra kategorin bygger på att redovisningsval antas i syfte att uppnå en önskad redovisning och benämns icke-neutral (se avsnitt 2.3.3). Att finansiell information är neutral innebär att informationen inte är vinklad eller på annat sätt manipulerad i syfte att den ska bli mer eller mindre fördelaktig för användare (IASB föreställningsram, 2010, QC14). Fallstudierna visar dock att redovisningen inte alltid är neutral. I kategorin icke-neutral förekommer flera olika inriktningar som innebär att man systematiskt ökar eller minskar resultatet och flyttar det i någon riktning. Företag kan göra bedömningar för att undvika en nedskrivning eller för att en nedskrivning ska uppstå. Företag kan använda sig av den ena, eller båda metoderna, för att undvika eller senarelägga en nedskrivning (se avsnitt 8.1.1). Redovisas en nedskriv-



ning finns incitament att redovisa den så stor som möjligt (se avsnitt 8.1.2). Den tredje kategorin redovisningsval benämns standardisering och innebär en annan dimension än kategorierna neutral och icke-neutral. Standardisering innebär att man inte anpassar bakomliggande antaganden efter varje ekonomisk händelse eller omständighet, utan använder en mall för att förenkla. Det innebär en redovisning som är kostnadseffektiv, snarare än att betona resultatet av redovisningen. Användandet av standardisering medför vidare att det blir enklare att göra bedömningar, men behöver nödvändigtvis inte medföra en redovisning som är neutral eller icke-neutral.

### 8.3.2 Antaganden vid avskrivningar

I detta avsnitt analyseras om antaganden för avskrivningar kan klassificeras utifrån utgångspunkter i redovisningen (se avsnitt 8.3.1). I tabell 8.3 presenteras fallföretagens antaganden för nyttjandeperiod, restvärde och komponentindelning. Dessa antaganden påverkar avskrivningarnas storlek, som medför en resultat effekt varje år. Nyttjandeperiod och restvärde har även betydelse för nedskrivningsprövningen. Som ett uttryck för avskrivningarnas storlek anges avskrivningsgraden för 2011. Som en jämförelse anges även avskrivningsgraden för 2007. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar under perioden har markerats med grått.

När det gäller nyttjandeperiod för hela populationen är medianen 25 år (Pettersson, 2011). I tabell 8.3 anges därför nyttjandeperioder i förhållande till medianen; kort betyder att vald nyttjandeperiod är under 25 år, lång att nyttjandeperioden är över 25 år och medel att den är lika med 25 år (se avsnitt 7.4.2). Restvärdet anges med faktisk beräkningsgrund (se avsnitt 7.4.1). Inledningsvis kommenteras skillnader och likheter i fallföretagens antaganden samt påverkan på avskrivningsgraden. Därefter diskuteras huruvida det är möjligt att klassificera antaganden utifrån kategorierna som skapades i avsnitt 8.3.1.

**Tabell 8.3 Antaganden vid avskrivningar**

Fällföretag	Nyttjande-period	Restvärde	Komponenter vid sidan av fartyg	Avskrivningsgrad 2011	Avskrivningsgrad 2007
Företag A	medel	noll	dockning	4,0 %	3,6 %
Företag B	lång	skrotvärde	två-tre	4,8 %	5,0 %
Företag C	kort	noll	ingen	5,6 %	6,1 %
Företag D	medel	skrotvärde	dockning	3,9 %	4,7 %
Företag E	kort	skrotvärde 10-årssnitt	dockning	4,9 %	5,9 %
Företag F	medel	skrotvärde	dockning	4,8 %	3,5 %
Företag G	lång	skrotvärde	dockning	5,5 %	5,8 %
Företag H	kort	skrotvärde	dockning/ nedskrivning	4,2 %	5,5 %
Företag I	medel	noll/skrot-värde	dockning	4,7 %	5,6 %
Företag J	lång	skrotvärde 10-årssnitt	dockning	3,3 %	3,0 %

Som framgår av tabell 8.3 skiljer sig fallföretagens antaganden för nyttjande-period, restvärde och indelning i komponenter. Generellt kan sägas att en avskrivningsgrad ökar med en kort nyttjandeperiod och ett lågt restvärde, samt minskar med en lång nyttjandeperiod och ett högt restvärde. Även indelningen i komponenter har en tydlig påverkan på avskrivningsgraden. Komponentavskrivning speglar bättre hur olika tillgångar förbrukas och fler komponenter kan innebära en högre avskrivningsgrad (Pettersson, 2011). De flesta fallföretag redovisar en komponent vid sidan av fartyget, dockningskomponenten. Företag H anger även nedskrivningen som en separat komponent, vilket är unikt för dem.

Tabell 8.3 visar att det föreligger skillnader mellan fallföretagens avskrivningsgrad, som för 2011 varierar mellan 5,6 % och 3,3 %. Även årsredovisningsstudien visar att det föreligger skillnader i avskrivningsgrad mellan rederier, där skillnader kan förklaras av segment och land (se avsnitt 6.1.1). Förklaringar till skillnader kan även sökas i litteraturen, som anger att redovisningsval när avskrivningar beräknas är förknippade med företagsledningens incitament (Keating och Zimmerman, 2000; Jaafar och McLaey, 2007).

Av fallföretagen uppvisar Företag C högst avskrivningsgrad 2011 med 5,6 %. I det avseendet speglar avskrivningsgraden tydliga försiktiga antaganden. Nyttjandeperioden är förhållandevis kort och restvärdet har uppskattats till noll. Som enda fallföretag i studien redovisar Företag C inga komponenter vid sidan av fartyget. Om detta varit fallet skulle deras avskrivningsgrad varit högre (se avsnittet om dockning nedan). Näst högst avskrivningsgrad uppvisar Företag G med 5,5 %. Anmärkningsvärt nog är deras antaganden inte försiktiga. De har en förhållandevis lång nyttjandeperiod och ett restvärde som är högst i studien. Orsaken till den högre avskrivningsgraden tycks ha sin förklaring i en hög andel dockning, som utgör en komponent till fartyget (se avsnittet om dockning nedan). Lägst avskrivningsgrad uppvisar Företag J med 3,3 %, som delvis kan förklaras av lång nyttjandeperiod, samt förhållandevis låg andel dockning. Man skulle kunna tro att även restvärdet är högt, vilket det inte är. Tvärt om är deras restvärde förhållandevis lågt.

Genomgången visar att avskrivningsgraden påverkas av samtliga antaganden, på ett mer eller mindre förutsägbart sätt. Att fallföretag uppvisar skillnader i avskrivningsgrad med liknande antaganden för nyttjandeperiod och restvärde, kan till stor del förklaras av skillnader i komponentavskrivning. Ett tydligt exempel är skillnaden i avskrivningsgrad mellan Företag G och Företag J. Av tabell 8.3 framgår att båda företagen har liknande nyttjandeperioder. När det gäller restvärde har Företag J ett lägre restvärde än Företag G, trots detta uppvisar Företag J en lägre avskrivningsgrad med 2,2 procentenheter. Förklaringen tycks finnas i skillnader i dockningskomponenten (se avsnittet om dockning nedan). Även skillnader i hantering av ombyggnad av fartyg kan vara en källa till skillnader i avskrivningsgrad<sup>1</sup>.

För vissa fallföretag föreligger relativt stora skillnader i avskrivningsgrad mellan 2007 och 2011. Resultatet är intressant mot bakgrund av att det inte finns någon skillnad i avskrivningsgrad mellan 2007 och 2008, när samtliga noterade rederier studeras (se avsnitt 6.1.2). Till viss del kan skillnaderna mellan 2007 och 2011 förklaras av nedskrivningar. Av tabell 8.3 framgår att flera fallföretag har en lägre avskrivningsgrad 2011, jämfört med 2007. För tre av dem (Företag D, H och I) tycks tidigare års nedskrivningar vara en

---

<sup>1</sup> För fartyg som specialanpassats för en kunds räkning skrivs ombyggnaden av under samma tid som kontraktet löper, vilket medför en högre avskrivningsgrad. Om ombyggnaden däremot avser den egna verksamheten, skrivs ombyggnaden av under fartygets kvarvarande nyttjandeperiod, vilket vanligtvis medför en lägre avskrivningsgrad.

förklaring. Den lägre avskrivningsgraden visar tydligt att en nedskrivning skapar förutsättningar att förbättra lönsamheten i framtida perioder. Notera att detta avser nedskrivning av fartyg som finns kvar i böckerna, inte fartyg som sålts eller skrotats. Förhållandet belyser att det finns incitament att redovisa så stora nedskrivningar som möjligt, för att minska framtida avskrivningar (se avsnitt 8.1.2).

I följande avsnitt analyseras om det är möjligt att klassificera antaganden utifrån olika utgångspunkter i redovisningen.

### **Nyttjandeperiod och restvärde**

Nyttjandeperiod och restvärde ska spegla den planerade användningen av fartyg, samt beakta särdrag som kan kopplas till design och konstruktion. I detta avseende kan man argumentera att flera fallföretag antar antaganden som är standardiserade eller icke-neutrala. Enligt respondenterna har flera fallföretag inte för avsikt att behålla fartygen till dess att de skrotas, vilket inte reflekteras i antaganden. Exempelvis har fem fallföretag för avsikt att ha en ung eller modern flotta, vilket vanligtvis medför att de säljer fartyg, inte skrotar dem (avsnitt 7.4.2). Övervägande många av dem (fyra fallföretag) beaktar inget restvärde eller har ett försiktigt beräknat restvärde (se avsnitt 8.3.3). Enligt IAS 16 borde de antagit en nyttjandeperiod som speglar planerad användning, i kombination med ett restvärde som speglar förväntat försäljningspris. Intrycket är att flera fallföretag lyder under kategorin standardisering, då antaganden inte anpassas efter varje ekonomisk händelse och omständighet. Trots standardisering kan avskrivningar bli neutrala. Intrycket är även att vissa fallföretag lyder under kategorin icke-neutral, med avseende på försiktiga antaganden.

Enligt avsnitt 7.4.2 framkommer att olika typer av fartyg kan användas olika länge. Det framkommer även att fallföretag skriver av fartyg på 25 år som en standard. För dessa fallföretag baseras tolkningen av nyttjandeperiod på en historisk genomsnittlig livslängd inom branschen. Det medför att de flesta fallföretag har en nyttjandeperiod som kan klassificeras som standardiserad. Tre fallföretag utmärker sig då deras strategi för fartygsägande speglar nyttjandeperioden och därför kan klassificeras som neutral. I avsnitt 8.4.3 analyseras vidare i vilken omfattning operativa strategier har betydelse för antaganden.

När det gäller restvärde finns inte samma branschpraxis som för nyttjandeperioden. Fem fallföretag har en försiktig inriktning, där restvärdet fastställs till noll, eller försiktigt beräknat tio-årigt genomsnitt för skrotningvärde. Övriga fem fallföretag beaktar ett restvärde som räknas om årligen, för att följa marknadsvärdet för stål. Med ett undantag har restvärdet utgångspunkten i fartygets skrotvärde, som beräknas på lite olika sätt (se avsnitt 7.4.1). Logiken att reducera för bunkerkonsumtion för att kunna ta sig till återvinningsvarvet torde skilja sig mellan segmenten och vara mer relevant för specialfartyg än för exempelvis tankfartyg, som sannolikt kan hitta laster och minimera kostnaderna. Av de fem fallföretagen har tre av dem erfarenhet att behålla fartygen till dess att de skrotas, eller säljs i anslutning till detta. De andra två är relativt nystartade företag med en ung flotta. Två fallföretag som sålt fartyg i samband med skrotning har redovisat förluster, det vill säga att restvärdet varit för högt jämfört med vad man fått betalt. Logiskt borde deras restvärden bättre reflektera den faktiska ersättningen. Om man jämför strategi för fartygsägande med restvärden, kan fem fallföretag klassificeras som neutrala och fem som icke-neutrala (se avsnitt 8.4.3). Åtminstone två fallföretag kan även klassificeras som standardiserade, då de väljer restvärde för att undvika fluktuation, eller för att förenkla administrationen. Även det fallföretag som använder sig av två olika restvärden, varav det som påverkar avskrivningarna ligger kvar med det ursprungliga restvärdet, klassificeras som standardiserat.

### **Dockning**

Av tidigare avsnitt framgår att skillnader i komponentindelning påverkar avskrivningsgraden. Det är vanligt förekommande inom branschen att redovisa dockningen som en komponent av fartygen<sup>2</sup>. Baserat på vilka åtgärder fartygen genomgår vid en dockning, kan det vara löpande underhåll som ska kostnadsföras, eller en komponent till fartyget som ska aktiveras och skrivs av separat. Det är fallföretagen själva som bedömer den redovisningsmässiga fördelningen. Om dockningen aktiveras påverkas inte resultatet samma år, framtida avskrivningar för dockningskomponenten blir däremot högre. Om dockningen istället kostnadsförs påverkas resultatet negativt samma år, men

---

<sup>2</sup> Baserat på lämnade upplysningar för 2007 och 2008 anger 85 % av de noterade rederierna i Europa att de tillämpar komponentavskrivning, resterande 15 % saknar information i sin årsredovisning. Av dem som anger att de tillämpar komponentavskrivning har 66 % en komponent vid sidan av fartyget, denna komponent utgör vanligtvis dockning, 13 % har två eller tre komponenter och 5 % har fem eller fler komponenter (Pettersson, 2011).

framtida avskrivningar blir lägre. En hög avskrivningsgrad kan därför förklaras av tidigare års aktivering av dockningskomponenten<sup>3</sup>. Fallstudierna visar dessutom att utgifter för dockning skiljer sig mellan segmenten, fartygstyp samt kvalitet och ålder på fartyget. Slitaget på fartyg är exempelvis betydligt mindre för last som går på gummihjul, jämfört med om man fraktar järnmalm eller kemikalier. Det medför att utgifter för dockning ger störst effekt för de fartygstyper som är dyrast att docka.

Fallstudierna visar att hantering av dockning skiljer sig åt. Det förekommer att fallföretag både kostnadsför all dockning, respektive aktiverar all dockning. Fallföretaget som kostnadsför all dockning, argumenterar att de har så många fartyg som dockas olika år, att de ändå uppnår samma effekt som att fördela kostnaderna över åren. Att kostnadsföra all dockning innebär en försiktig redovisning, som inte förekommer hos något annat fallföretag. Det finns även fallföretag som aktiverar all dockning, med argumentet att det är för stor administrativ börda att separera utgifterna för underhåll. Ett annat argument som lämnas, är att själva dockningen är en uppgradering av fartyget och därför aktiveras alla utgifter. Man kan argumentera för att redovisningen blir icke-neutral både när all dockning kostnadsförs och när löpande underhåll aktiveras. Om däremot utgifterna för dockning fördelas dit de hör, kan redovisningen klassificeras som neutral. Det torde bli fallet när besluten om fördelningen av dockningsutgifterna baseras på budgetar från den tekniska avdelningen, vilket är fallet för vissa fallföretag.

Fallstudierna visar att hanteringen av dockningsutgiften utgör en potentiell källa till *earnings management*, som är omöjlig att utläsa av en årsredovisning. Förutom att fartygens redovisade värden blir högre om dockningen aktiveras, påverkas även när i tiden kostnaden belastar resultatet samt under vilken post i resultaträkningen, som driftskostnad eller avskrivning. Om dockningen redovisas som driftskostnad påverkas resultatmättet EBITDA. Om dockningen blir en del av avskrivningarna påverkas istället resultatmättet EBIT. Det finns därför incitament att redovisa dockningen som en komponent

---

<sup>3</sup> Att det förekommer skillnader i hantering av dockningskomponenten framgår av Pettersson (2011). Utav de rederier som särredovisar avskrivning på dockningskomponenten utgör avskrivning på dockning, jämfört med avskrivning på fartyget, mellan 122 % till 4 %. Medianen är 22 %. Den stora skillnaden kan förklaras av två faktorer; antingen har rederiet ovanligt höga dockningsutgifter, eller så är avskrivningen på själva fartygskomponenten låg, vilket medför att när avskrivningen på dockning ställs i relation till avskrivningen på fartyget, blir relationen hög.

av fartyget, då det medför ett ökat EBITDA. Detta är ett mått som aktiemarknaden kan vara mer intresserad av (Marton et al., 2012).

Avslutningsvis bör påpekas att iakttaga skillnader för dockningskomponenten påverkar beräkningen av avskrivningar, men inte beräkningen av nyttjandevärdet. Samtliga fallföretag låter dockningen komma in som en planerad utbetalning när framtida kassaflöden uppskattas.

### **Realisationsresultat vid försäljning av fartyg**

Det förekommer att respondenter hänvisar till realisationsresultat vid fartygsförsäljningar, som en bekräftelse på att antaganden för avskrivningstid, restvärde och nedskrivningsprövning är korrekta. Om fartyg säljs eller skrotas utan realisationsresultat, blir det en referenspunkt att fartyget haft rätt värde i böckerna. En respondent uttrycker att användandet av värden ska matcha; oavsett om de säljer fartyg eller skrotar dem, ska den redovisningsmässiga effekten bli noll. Om vinster eller förluster är för stora, tyder det på fel i avskrivningstid eller restvärde. Även Gjesdal (2001) argumenterar att realisationsvinster vid fartygsförsäljningar kan vara ett resultat av en försiktig redovisning. Beaktat volatiliteten i fartygspriser de senaste åren, är det dock inte så enkelt att dra dessa slutsatser. Båda fallföretagen med mest försiktiga antaganden vid avskrivningar har redovisat realisationsförluster på fartyg i samband med försäljningar de senaste åren. En respondent förklarar att det i huvudsak beror på att fartygen haft för höga anskaffningsvärden.

### **8.3.3 Antaganden vid nedskrivningsprövning**

I detta avsnitt analyseras om antaganden för nedskrivningsprövning kan klassificeras utifrån utgångspunkter i redovisningen (se avsnitt 8.3.1). I tabell 8.4 presenteras de antaganden som respondenterna ansåg vara mest betydelsefulla för nedskrivningsprövningen; nivå för KGE, diskonteringsränta och framtida intjäning. De fallföretag som redovisat nedskrivningar har markerats med grått. KGE avser den nivå som fartygen prövas för nedskrivning, där hela flottan innebär en portföljvärdering och per fartyg innebär enskilda fartyg. När det gäller diskonteringsränta är ett avrundat genomsnitt för samtliga fallföretag 7 % (se avsnitt 7.4.3). I tabell 8.4 betyder låg att vald diskonteringsränta är under 7 % och hög att diskonteringsräntan är över 7 %. När det gäller att uppskatta intjäning för okontrakterade dagar har fallföretagen olika modeller för detta (se avsnitt 7.4.1). I tabell 8.4 framgår utgångspunkten för

Faktorer som har betydelse för nedskrivningar

beräkningarna, som antingen är baserad på marknaden eller historisk data. Marknadskurvor betyder marknadsprognoser baserat på den interna budgeten för en tidsperiod mellan ett till fem år. Marknadsantaganden betyder att man använder en uppskattad fraktrat per dag (oförändrad). Historisk data betyder att man använder ett genomsnitt av historiska fraktrater från någon databas.

**Tabell 8.4 Antaganden vid nedskrivningsprövning**

Fallföretag	KGE	Diskonterings-ränta	Intjäning
Företag A	hela flottan	låg	marknadsantaganden
Företag B	per segment och/ eller linje	hög	marknadskurvor
Företag C	per segment	hög	historisk data
Företag D	per fartyg	låg	historisk data
Företag E	per segment	hög	historisk data
Företag F	per segment	hög	marknadskurvor
Företag G	hela flottan	låg	marknadskurvor
Företag H	per fartygssort	hög	marknadsantaganden
Företag I	per linje eller per fartyg	hög	marknadskurvor
Företag J	hela flottan	låg	marknadskurvor

Av tabell 8.4 framgår skillnader i antaganden för KGE, diskonteringsränta och framtida intjäning. Tre av fallföretagen som redovisar nedskrivningar identifierar KGE på lägre nivåer än övriga fallföretag (Företag D, H och I). Fartygen som skrivs ned är i huvudsak separata KGE. Två av fallföretagen som redovisar nedskrivningar anger vardera två KGE, baserat på segment (Företag F och E). Inget av de fallföretag som anger hela flottan som en KGE redovisar nedskrivningar. Helt klart har nivån för KGE betydelse för nedskrivningar. I vilken omfattning fallföretagens operativa strategier påverkar nivån för KGE analyseras i avsnitt 8.4.3.

I tabell 8.4 anges huruvida diskonteringsräntan är högre eller lägre utifrån ett genomsnitt av fallföretagen. Man skulle kunna tro att fallföretag med en hög diskonteringsränta i större grad redovisar nedskrivningar. Det stämmer till viss del. Av de fallföretag som redovisat nedskrivningar ligger diskonteringsräntan i det högre spannet. Det förefaller dock inte som om det är



diskonteringsräntan som är den avgörande faktorn till nedskrivning, snarare är det en låg nivå på KGE och en mer pessimistisk syn på marknaden. Vid nedskrivningsprövningen antog flera fallföretag en mer pessimistisk syn på marknaden än vad man haft tidigare (se avsnitt 7.4.1). Man såg en större nedgång i fraktrater, samtidigt som det fanns för många fartyg, relativt fler nybyggda fartyg som kommer ut på marknaden. Detta tillsammans med att befintliga kontrakt började löpa ut, påverkade åtminstone tre fallföretag att skriva ned fartyg.

När man jämför diskonteringsränta för de fallföretag som inte redovisat nedskrivningar kan konstateras att tre av dem ligger lägst i studien, samtidigt som ett fallföretag ligger högst. Det förefaller därför som om en låg diskonteringsränta har betydelse för att det inte uppstår nedskrivningsbehov, snarare än att nedskrivningsbehov uppstår med en hög diskonteringsränta. Intressant är att fallföretag med en låg diskonteringsränta som inte redovisat nedskrivningar, även anger att hela flottan utgör en KGE (Företag A, G, J).

I följande avsnitt analyseras om det är möjligt att klassificera antaganden utifrån olika utgångspunkter i redovisningen.

### **Nivån på KGE**

Tidigare avsnitt visar att nivån på KGE i högsta grad har betydelse för nedskrivningar. I avsnitt 7.3.4 framgår exempelvis att åtminstone tre av fallföretagen varit tvungna att skriva ned fartygen om de inte portföljvärderats. Det finns därför ett tydligt incitament att portföljvärdera fartygen för att undvika nedskrivningar. Det som uppnås när fartygen portföljvärderas är att cykler i fartygspriser elimineras. Fallföretag som förvärvat fartyg över tid anger att de förvärvat både billiga och dyra fartyg. Frågan är dock om inte vissa rederier har tagit portföljvärderingsmetoden för långt. För att portföljvärdering ska vara möjligt måste fartygen kunna gå in i varandras kontrakt och därmed styras som en portfölj (Puri et al., 2011). För flera rederier är nog detta snarare en teoretiskt möjlig förklaring än en praktisk.

Fallföretagen har olika strategier för hur verksamheten bedrivs. De kan vara mer eller mindre specialiserade. Skillnader i verksamheten ska ha betydelse för indelningen i KGE. Om man jämför hur specialiserade fallföretagen är kan antaganden för fyra fallföretag klassificeras som neutrala och sex som icke-

neutrala, med avseende på att KGE fastställs på en för hög nivå (se avsnitt 8.4). Det förefaller även som någon typ av branschpraxis utvecklats bland tank- och bulksegmenten, att en KGE utgör antingen tank- eller torrlast. I det avseendet kan möjligen vissa fallföretag klassificeras som standardisering.

### **Diskonteringsränta**

Enligt fallstudierna är det oklart om diskonteringsräntorna är fullt jämförbara, eftersom det inte är klarlagt hur skatteeffekten har hanterats (se avsnitt 7.4.3). Det är heller inte klarlagt hur fallföretagen har hanterat effekten av tonnageskatt. Enligt KPMG (2012) kan rederier som tillämpar tonnageskatt bortse från skatteeffekten när diskonteringsräntan fastställs. Av årsredovisningarna framgår att fallföretagen valt att träda in i tonnageskattesystemet i olika former (se avsnitt 9.2.1). Det är därför svårt att klassificera diskonteringsräntor utifrån olika utgångspunkter. Även tidigare studier visar att det finns en oklarhet bland företag i praktiken huruvida diskonteringsränta ska anges före eller efter skatt. I Petersen och Plenborg (2010) framgår att ungefär hälften av företagen i deras studie använder sig av en diskonteringsränta före skatt.

Trots att nivån på diskonteringsräntan inte är primärt fokus i denna studie, är det intressant att jämföra med andra företag. I rapporten från ESMA<sup>4</sup> (2013) framgår att europeiska noterade företag använt diskonteringsräntor mellan 8–11 % före skatt och mellan 7–10 % efter skatt. Mot denna bakgrund kan det tyckas att en diskonteringsränta runt 6 % ligger lågt, oavsett om den är före eller efter skatt. Fyra av fallföretagen har valt en diskonteringsränta kring denna nivå (se avsnitt 7.4.3). Tidigare studier visar att företag använt sig av en lägre diskonteringsränta än vad som förväntats i nedskrivningsprövningen, vilket tolkas som ett opportunistiskt beteende i syfte att undvika nedskrivningar (Carlin och Finch, 2010). Ingen av respondenterna uttrycker ett medvetet val av en låg diskonteringsränta för att undvika nedskrivningar. Det kan dock inte uteslutas. Beaktat svårigheterna att jämföra och fastställa en diskonteringsränta, avstås från att klassificera fallföretagen som neutrala eller icke-neutrala. Inget av fallföretagen klassificeras som standardisering.

Avslutningsvis kan kommenteras att Husmann och Schmidt (2008) argumenterar att WACC borde vara den enda lämpliga utgångspunkten för diskonte-

---

<sup>4</sup> ESMA har utvärderat årsredovisningar från 2011 för ett urval av 235 noterade europeiska företag med avseende på nedskrivningsprövning av goodwill och andra immateriella tillgångar.

ringsränta, för att undvika tolkningar och möjliggöra *earnings management*. Fallstudierna visar att även om företag använder WACC som utgångspunkt för diskonteringen, föreligger stora skillnader mellan nivåerna. En slutsats av genomgången är att en gemensam utgångspunkt som WACC inte är någon garanti att företag når liknande nivåer på diskonteringsräntor i praktiken.

### **Framtida kassaflöde**

Fallstudierna visar att fallföretagen har olika syn på framtiden. De använder olika modeller för att hantera den osäkerhet som finns då framtida kassaflöden beräknas. I tabell 8.4 anges om uppskattningen av framtida fraktrater har sin utgångspunkt i historiska data eller marknaden, men säger ingenting om nivåerna som är svårbedömda. Nedskrivningsprövningar ska baseras på aktuell information, därför kan snabba förändringar i marknaden vara problematiskt. Uppskattningar ska baseras på rationella förväntningar om framtiden (Mamelund, 2011). Detta skapar ett dilemma, framtida kassaflöden kan inte givet baseras på aktuella nivåer, som är extremt låga, eller på historiska nivåer, som är extremt höga. För fallföretagen var antaganden för framtida fraktrater det mest omdiskuterade området vid bokslutet 2011. Det är också den parameter som flest rederier ändrade förutsättningarna för och gav en mer pessimistisk syn på.

Få respondenter berör att risken för nedskrivningar även ökar med ökande utbetalningar. Enbart en respondent lyfter fram bränsleeffektivitetens betydelse för fartygspriser. Utvecklingen går mot att nya fartyg blir mer och mer bränsleeffektiva, vilket i förlängningen kan leda till en snabbare teknisk utrangering av äldre fartyg (se avsnitt 7.4.1 och 7.4.2). I den pågående konjunkturedgången förekommer det att fartyg under 20 år skrotas, vilket marknaden tidigare varit motvillig till (PwC, 2013a). Både Gjesdal (2001) och Stopford (2007) argumenterar att äldre fartyg borde ha ett avtagande kassaflöde över tid, vilket är en potentiell källa till nedskrivning. Argumentet baseras på att äldre fartyg blir både dyrare att underhålla över tid och att de halkar efter teknikutvecklingen och därmed blir dyrare att driva. När PwC (2014) kommenterar prisfall för nybyggnation av fartyg och andrahands-

tonnage, hänvisas till svaga fraktmarknader och tekniskifte<sup>5</sup>. Det är förvånande att inte fler respondenter berör problemet som synes uppenbart.

Det finns en problematik när kassaflöden ska uppskattas på lång sikt. Det är enkelt att lägga in förutsättningar som var för sig verkar realistiska, men som i kombination medför att uppskattningarna blir för optimistiska (Mamelund, 2011). Det kan därför inte uteslutas att fallföretag som helhet har antaganden för framtida kassaflöden som är icke-neutrala. Inbetalningar kan överskattas och utbetalningar kan underskattas. Det kan konstateras att det är många detaljer som kan skilja sig åt när framtida kassaflöden ska uppskattas, vilket i allra högsta grad ger utrymme för företagsledningen att tillämpa *earnings management* när nyttjandevärdet beräknas. Skillnader ska dock förekomma, inte minst baserat på skillnader i operativa strategier och affärsmodeller (se avsnitt 8.4). Jag avstår därför att klassificera fallföretagen som neutrala eller icke-neutrala. Inget av fallföretagen klassificeras som standardisering.

#### 8.3.4 Sammanfattning

I detta avsnitt utvecklas kategorier som speglar utgångspunkter i redovisningen. Totalt finns tre utgångspunkter som bildar var sin kategori. Den första kategorin bygger på att redovisningsval antas i syfte att redovisningen ska vara korrekt och benämns neutral. Den andra kategorin bygger på att redovisningsval antas i syfte att uppnå en önskad redovisning och benämns icke-neutral. Här förekommer två inriktningar, att undvika eller senarelägga en nedskrivning och att vilja redovisa en nedskrivning. Den tredje kategorin benämns standardisering och innebär en annan dimension än övriga. Tabell 8.5 sammanfattar kategorierna samt de metoder fallföretagen använder för att uppnå utgångspunkterna. Det kan konstateras att det föreligger svårigheter att klassificera fallföretagen utifrån kategorierna. En övergripande klassificering av fallföretagen framgår av tabell 8.7 och tabell 8.9.

---

<sup>5</sup> “The drop in second hand values is attributed not only to weak freight markets but also to ship-owners shifting to new propulsion technology and vessel design with a focus on fuel efficiency and low emissions” (PwC, 2014:12).

Tabell 8.5 Kategorier som speglar utgångspunkter i redovisningen samt metoder för att uppnå dessa

Kategori	1 Neutral	2 a Icke -neutral	2 b Icke -neutral	3 Standardisering
Utgångspunkt i redovisningen	Att avspejla ett ekonomiskt tillstånd	Att undvika eller senarelägga en nedskrivning	Att vilja redovisa en nedskrivning	Att förenkla administrationen, kostnadseffektivitet Att undvika fluktuation
<b>Metoder för att uppnå en önskad redovisning:</b>				
Avskrivningar	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Årlig omprövning av nyttjandeperiod och restvärde</li> <li>– Antaganden speglar operativa strategier för fartygsägande och affärsmodeller</li> <li>– Betydande komponenter redovisas separat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Höga avskrivningar för att få ned det redovisade värdet; kort nyttjandeperiod, inget eller lågt restvärde</li> <li>– Komponenter kostnadsförs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fartyg skrivs av på 25 år, som en branschpraxis</li> <li>– Fasta restvärden som inte omprövas</li> <li>– Två komponenter som en branschpraxis; dockning och fartyg</li> </ul>	
Nedskrivningsprövning	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Årlig omprövning av modeller och antagande</li> <li>– Utgår från aktuell information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fartyg portföljvärderas</li> <li>– Högt kassaflöde, där inbetalningar överskattas och utbetalningar underskattas</li> <li>– Låg diskonteringsränta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Lågt kassaflöde, främst i form av minskade fraktrater</li> <li>– Hög diskonteringsränta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– KGE utgör antingen tank- eller torrlast som en branschpraxis</li> </ul>
Nedskrivningar	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nödvändiga nedskrivningar redovisas</li> <li>– Nedskrivningar som inte längre är nödvändiga reverseras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nödvändiga nedskrivningar redovisas inte</li> <li>– Nedskrivningar reverseras inte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Att redovisa en nedskrivning så stor som möjligt för att undvika återkommande nedskrivningar</li> <li>– Att redovisa en nedskrivning som en signal till marknaden</li> </ul>	

I följande avsnitt analyseras huruvida olika faktorer kan förklara utgångspunkter i redovisningen. Det är segment och operativa strategier (avsnitt 8.4), landtillhörighet (avsnitt 8.5) samt företagspecifika egenskaper (avsnitt 8.6).

## **8.4 Segment och operativa strategier**

Av tidigare kapitel framgår att det föreligger skillnader mellan segmenten med avseende på möjligheten att värdera fartyg, fraktmarknader och ekonomisk situation. Det är tydligt att segmenten representerar skillnader i ekonomisk situation (se avsnitt 8.6.3). När fallföretagen jämförs måste man således beakta vilket segment de är verksamma i. Detta avsnitt belyser skillnader mellan segment och operativa strategier samt om fallföretagens möjlighet att värdera flottan har betydelse för utgångspunkter i redovisningen.

### **8.4.1 Skillnader mellan segment**

Fallföretagen valdes ut för att fokusera på två segment (se avsnitt 3.3.2). I efterhand kan konstateras att flera fallföretag är involverade i fler segment, än vad de ursprungligen klassificerades efter. Det innebär att fallstudierna omfattar fartyg från i stort sett samtliga segment. Dock utmärker sig två inriktningar; segmenten tank och bulk, där fartygen är lätta att värdera, samt segment med specialbyggda fartyg, eller fartyg för mer nischade trader, där fartygen är svåra att värdera.

Att det finns tillgång till marknadsdata har betydelse för både möjligheten att värdera fartyg (se avsnitt 7.3.2) och möjligheten att söka referenspunkter i marknaden när det gäller intjäning (se avsnitt 7.4.1). Marknaden för tank och bulk kännetecknas av volatilitet, vilket medför att dessa segment är riskfyllda och osäkra. För mer specialiserade fartyg är marknaderna mindre likvida (se avsnitt 4.4). Förekommande skillnader mellan de båda inriktningarna har sammanställts i tabell 8.6.

**Tabell 8.6 Skillnader mellan segment**

<b>Tank och bulk</b>	
Tillgång till marknadsdata	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Transparent marknad</li> <li>– Relativt standardiserade fartygstyper</li> <li>– Stort antal fartyg i varje segment</li> <li>– Många aktörer</li> <li>– Låg grad av specialisering</li> <li>– Enkelt att jämföra priser</li> </ul>
Möjlighet att värdera fartygen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Relativt hög omsättning på tonnage i andrahandsmarknaden gör fartygen lätta att värdera</li> </ul>
Fraktmarknader	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Spotmarknaden dominerar sysselsättningen</li> <li>– Volymkontrakt är vanligtvis prissatta efter rådande spotmarknad</li> <li>– Fartyg kan sysselsättas på långa eller korta charterkontrakt</li> </ul>
Ekonomiska förutsättningar	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Stor volatilitet, vilket medför osäkerhet i verksamheten</li> </ul>
<b>Specialbyggda fartyg eller fartyg för mer nischade trader</b>	
Tillgång till marknadsdata	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Hög grad av specialisering</li> <li>– Ingen eller dåligt fungerande marknad</li> <li>– Få aktörer</li> <li>– Svårt att jämföra priser</li> </ul>
Möjlighet att värdera fartygen	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Fartygen är sällan ute på öppna marknaden</li> </ul>
Fraktmarknader	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Skiljer sig beroende på typ av fartyg</li> <li>– Hela eller delar av flottan kan syssel-sättas i transportsystem, typ linjetrafik, med varierande grad av garanterad intjäning under längre avtal</li> <li>– Normalt lägre inseglingvolatilitet än i tank- och bulksegmenten</li> </ul>
Ekonomiska förutsättningar	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Komplex verksamhet</li> <li>– Skillnader i verksamheter</li> <li>– Stabila marknader reducerar osäkerhet</li> </ul>

När det finns marknadsvärden för fartyg är det förhållandevis enkelt för investerare att värdera fartygen. Respondenter betonar dock att ingen vill sälja fartyg till dessa historiskt låga nivåer, om man inte är tvungen. Detta motiverar användandet av nyttjandevärde för fartyg man vill behålla (se avsnitt 7.3.2). Trots att rederier inte har för avsikt att sälja fartygen kan förekomsten av marknadsvärden ändå medföra en extern press att anpassa fartygsvärden, särskilt om andra rederier inom samma segment redovisat nedskrivningar. Företagsledningen har i detta avseende ett värde att förhålla sig till när de genomför sina bedömningar (se exempelvis Francis et al., 1996). Följande exempel visar detta:

- Torm skrev ned fartyg inom tanksegmentet (se avsnitt 7.8.1). Respondenter inom samma segment gav uttryck för att Torms problem ökade omgivningens, i synnerhet revisorers, medvetenhet om problemen.
- En respondent anger att den direkta orsaken till en nedskrivning är möjligheten att marknadsvärdera fartygen. Man ville redovisa en nedskrivning som en signal, till en nivå marknaden kan acceptera. Det antogs att fallföretagets redovisning skulle ifrågasättas om ingen nedskrivning redovisades.

Om fartygen inte omsätts regelbundet på en öppen marknad är det svårare för investerare att värdera dem. Tre respondenter uttrycker att deras fartyg, eller delar av flottan, är så speciella att det inte sker riktiga försäljningar och köp (se avsnitt 7.3.2). Förhållandet minskar naturligtvis pressen att anpassa fartygsvärden. Om däremot fartygen är specifika, och beroende av en marknad med problem, kan det i sig medföra en press att anpassa antaganden i nedskrivningsprövningen. I synnerhet gäller detta när omgivningen är medveten om problemen. Ett av fallföretagen äger exempelvis fartyg som är beroende av pappersindustrin. Enligt respondenten vet marknaden att pappersindustrin har finansiella problem, fallföretaget ökade därför diskonteringsräntan vid nedskrivningsprövningen för att spegla ökad osäkerhet och risk.

Om det inte finns referenspunkter i marknaden söker fallföretag referenspunkter hos sig själva, exempelvis i historiska siffror (se avsnitt 7.4.1) eller i realisationsresultat (se avsnitt 8.3.2). Det medför en större frihet i antaganden. I avsnitt 8.4.3 analyseras huruvida fallföretagens möjlighet att värdera flottan har betydelse för utgångspunkter i redovisningen.

#### **8.4.2 Skillnader mellan operativa strategier**

Fallstudierna visar att intjäning inte enbart är beroende av vilket segment företaget är verksamt i, utan även av affärsmodeller och hur fartygen befraktas. Fallföretagen har olika operativa strategier för hur verksamheten bedrivs. De kan ha olika affärsmodeller, ha olika ambitioner med fartygsägande och vara mer eller mindre specialiserade. Affärsmodellerna är dock till stor del beroende hur fraktmarknader ser ut (se tabell 8.6). Möjligheten att teckna kontrakt skiljer sig därför mellan segmenten och det är inte alltid upp till rederiet att bestämma (se avsnitt 7.2). När det gäller tank- och bulksegmenten kan fartygen sysselsättas på spotmarknad eller charterkontrakt, under en lång eller kort period. När det gäller specialbyggda fartyg, eller fartyg för



mer nischade trader, skiljer sig fraktmarknaden beroende på typ av fartyg. Här kan hela eller delar av flottan sysselsättas i transportsystem, typ linjetrafik, med varierande grad av garanterad intjäning under längre avtal.

Fallföretag anger olika operativa strategier för sin befraktning; att teckna kontrakt, vara sysselsatt på spotmarknaden, en kombination av båda, eller sysselsätta fartygen i en pool. Flera respondenter anger att långa time-charter kontrakt med fasta hyror har varit en betydelsefull faktor för att motivera fartygens redovisade värden under de senaste turbulenta åren. Kontrakten har genererat ett stabilt kassaflöde, jämfört med om fartygen varit sysselsatta på spotmarknaden. I synnerhet gäller detta för fartyg sysselsatta inom segmenten tank och bulk. Charterkontrakt tecknas dock på en given marknad. När kontraktet börjar löpa ut är fraktraterna inte lika höga som tidigare och det är inte lika attraktivt att teckna nya kontrakt till lägre nivåer. Alternativet är att i större omfattning sysselsätta fartygen på spotmarknaden, som är både volatil och pressad. Förändringen sker dock inte över en natt, utan kommer över tid, när tidigare höga nivåer på kontrakt ersätts av nya som är sämre. Man skulle kunna uttrycka att fasta kontrakt kan motivera ett högre nyttjandevärde under en viss tid, men att den lägre intjäningen kommer ikapp. Om faktiska kassaflöden uteblir är det i förlängningen oundvikligt med en nedskrivning. Även Dichev et al. (2013) menar att redovisningsval i förlängningen måste backas upp av faktiska kassaflöden. För mer specialiserade fartyg är marknaderna mindre likvida, vilket i allmänhet minskar volatiliteten. När det är svårt att jämföra fartyg inom ett segment, och det är långt mellan referenspunkterna, blir volatiliteten inte lika hög. En respondent påpekar dock att osäkerheten fortfarande är stor.

Fallstudierna visare att det förekommer olika inriktningar av ägarambition. Det finns en inriktning som innebär att man bygger egna fartyg och behåller dem under hela, eller större delen, av deras livslängd. Det finns även en inriktning som betonar att man vill ha en ung och modern flotta, vilket normalt borde innebära att fartygen säljs innan den ekonomiska livslängden är slut. Till stor del påverkas ambitionen för fartygsägande av vilket segment man är verksam inom, åtminstone när det gäller långsiktig ägarambition. Det förefaller logiskt att behålla specialbyggda fartyg under hela nyttjandeperioden. När det däremot gäller segmenten tank och bulk kan ägarambitionen vara olika och förändras över tid. Det bör noteras att inga av fallföretagen förefaller vara så kallade *asset player* (se avsnitt 1.3.1).

### **8.4.3 Analys utifrån möjligheten att värdera flottan**

I detta avsnitt analyseras om fallföretagens möjlighet att värdera flottan har betydelse för utgångspunkter i redovisningen. Inledningsvis delas fallföretagen in i tre kategorier utifrån möjligheten att värdera flottan, se tabell 8.7. Den första kategorin har fartyg som är lätta att värdera. Hit hör tre fallföretag som är verksamma inom segmenten tank och bulk, där det finns marknadsdata för fartygspriser och fraktrater. Den andra kategorin har fartyg som är mer eller mindre svårvärderade. Antingen har de fartyg som sällan är ute på öppna marknaden, som specialbyggda ro-ro fartyg eller passagerarfartyg, eller specialfartyg, som kemikalietank, som är mer speciella i jämförelse med exempelvis tankfartyg som fraktar råolja. Fyra fallföretag tillhör denna kategori. Den tredje kategorin har fartyg från tre till fyra olika segment, som tank, bulk, container, ro-ro och offshore, vilket medför att deras flotta blir yvigare och i det avseendet mer omständlig att värdera. Det behöver dock inte betyda att det saknas marknadsdata. Tre fallföretag tillhör denna kategori.

För att analysera om fallföretagens möjlighet att värdera flottan har betydelse för utgångspunkter i redovisningen sammanställs de antaganden som klassificerades i avsnitt 8.3, KGE, nyttjandeperiod och restvärde. Jag avstår från att utvärdera antagandena utifrån ägarambition, även om det övervägdes. Den främsta orsaken är att det är svårt att göra denna distinktion utifrån insamlad data. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar under perioden har markerats med grått.

**Tabell 8.7 Analys utifrån möjligheten att värdera flottan och utgångspunkter i redovisningen**

Fällföretag	KGE	Nyttjandeperiod	Restvärde	Utgångspunkter i redovisningen
<b>Lättvärderade</b>				
Företag A	hela flottan	medel	noll	icke-neutral/ standardiserad
Företag C	per segment	kort	noll	icke-neutral/ standardiserad
Företag E	per segment	kort	skrotvärde 10-årsnitt	icke-neutral/ standardiserad
<b>Mer eller mindre svårvärderade</b>				
Företag B	per segment och/eller linje	lång	skrotvärde	neutral
Företag F	per segment	medel	skrotvärde	neutral/ standardiserad
Företag G	hela flottan	lång	skrotvärde	neutral/icke-neutral
Företag J	hela flottan	lång	skrotvärde 10-årsnitt	neutral/ standardiserad
<b>Flotta från flera segment, därför omständigare att värdera</b>				
Företag D	per fartyg	medel	skrotvärde	neutral/ standardiserad
Företag H	per fartygssort	kort	skrotvärde	neutral/ standardiserad
Företag I	per linje eller per fartyg	medel	noll/skrot-värde	neutral/icke-neutral standardiserad

Sedan tidigare vet vi att nivån för KGE har betydelse för förekomsten av nedskrivningar (se avsnitt 8.2.2). Tabell 8.7 visar att för båda kategorierna lättvärderade och mer eller mindre svårvärderade utgör KGE med ett undantag hela flottan eller segment. Inget av de fallföretag som anger hela flottan som en KGE redovisar nedskrivningar. Jämför man fraktmarknader för de olika segmenten föreligger dock skillnad huruvida det är fartygen eller flottan som sysselsätts på kontrakt (se tabell 8.6). Det går därför inte att utesluta att nivån för KGE kan vara icke-neutral för vissa fallföretag i dessa kategorier. Nivån för KGE kan även vara standardiserad, med avseende på den branschpraxis som tycks ha utvecklats för segmenten tank och bulk (se avsnitt 8.3.3). Oavsett utgångspunkt, följer en önskvärd flexibilitet som uppnås när fartygen portföljvärderas.

Av tabell 8.7 framgår att fallföretagen i kategorin lättvärderade är verksamma inom segmenten tank och bulk. Antaganden för nyttjandeperiod är kort eller medel. Trots detta är antaganden för fartygens restvärden försiktiga, som antingen är noll eller ett försiktigt 10-årsnitt för skrotvärde. Analysen visar att fallföretag i denna kategori är icke-neutrala när fartygens avskrivningar beräknas (se avsnitt 8.3.2). Antaganden kan innebära en försiktighet som inte är förenlig med IFRS. Under perioden redovisar Företag C en större nedskrivning. Inget av fallföretagen redovisar nedskrivningar under perioden 2007 till 2010. Fenomenet överensstämmer med ovilja mot nedskrivningar, att avvakta att redovisa en nedskrivning tills dess ett nedskrivningsbehov är tillräckligt stort (se avsnitt 8.1.2).

När det gäller fallföretag i kategorin mer eller mindre svårvärderade avviker ett företag, Företag F. De redovisar en nedskrivning under perioden och genomgår en omstrukturering. Jämfört med övriga fallföretag i kategorin har de en annan ekonomisk omständighet. De övriga företagen har homogena antaganden. De anger en lång nyttjandeperiod, vilket troligen speglar ägarambitionen. Antaganden för restvärden är i huvudsak skrotvärde. Ingen av dem redovisar nedskrivningar för 2011. Årsredovisningsstudien visar dock att nedskrivningar har redovisats under perioden 2007 till 2010 (se avsnitt 6.2). För två av fallföretagen är det enstaka nedskrivningar som orsakats av fartyg som ska säljas eller skrotas. Analysen visar att fallföretag i denna kategori normalt inte har en press att anpassa fartygens redovisade värden. Är man sysselsatt i segment med mer stabila marknader, och med en långsiktig ägarambition, föreligger inget behov av försiktig redovisning. Fallföretag i denna situation antar i större omfattning en neutral utgångspunkt i sin redovisning.

När det gäller kategorin flotta från flera segment, därför svårare att värdera har samtliga fallföretag en låg nivå på KGE. Faktum är att samtliga fallföretag med en låg nivå på KGE tillhör denna kategori. Fenomenet kan förklaras av att deras verksamheter inte är homogena, vilket får till följd att KGE anges på en betydligt lägre nivå än för övriga fallföretag. Samtliga fallföretag inom denna kategori redovisar nedskrivningar 2011. De har även redovisat återkommande nedskrivningar under perioden 2007 till 2010. Det är uppenbart att nivån på KGE har betydelse för nedskrivningar. I övrigt är fallföretagen i denna kategori ingen homogen grupp, det föreligger skillnader för både antaganden och operativa strategier. Ser man till utgångspunkter i redovisningen förekommer samtliga kategorier. Vanligast är dock en neutral utgångspunkt.

Analysen i detta avsnitt visar att segment och operativa strategier har betydelse för fallföretagens utgångspunkter i redovisningen. Även om det finns en osäkerhet i klassificeringen av fallföretagen huruvida antaganden är neutrala, icke-neurala eller standardiserade, framgår tydliga mönster när fallföretagen kategoriseras efter möjligheten att värdera sin flotta. De olika segmenten representerar skillnader i ekonomisk situation, vilket analyseras i avsnitt 8.6.3.

## **8.5 Landtillhörighet**

Tidigare litteratur anger att nationella faktorer har betydelse för hur redovisning upprättas och standarder tillämpas (se avsnitt 2.2). I detta avsnitt analyseras huruvida landspecifika egenskaper kan förklara fallföretagens utgångspunkter i redovisningen. Fallföretagen valdes ut för att representera olika länder i Europa. Totalt är sex länder representerade; Belgien, Danmark, Italien, Norge, Tyskland och Sverige (se tabell 3.3). Skillnader analyseras baserat på institutionella egenskaper och legalt ursprung samt branschens storlek på den nationella aktiemarknaden.

### **8.5.1 Institutionella egenskaper och legalt ursprung**

Skillnader i nationella institutionella egenskaper kan förklara varför redovisningsstandarder inte tillämpas på ett enhetligt sätt (se exempelvis Leuz, 2010; Wysocki, 2011). För att analysera vilken betydelse landspecifika egenskaper har för fallföretagen, måste först skillnader mellan länderna identifieras. Som utgångspunkt används en klusterindelning som bygger på Leuz et al. (2003) och Leuz (2010). Amiraslani et al. (2013) använder sig av samma klusterindelning i sin studie. I denna delas Europas länder in i tre kluster, baserat på skillnader mellan hur utvecklade kapitalmarknader är, spridningen av ägande samt styrkan på investerarskydd och övervakning (se avsnitt 2.2.2). Länder med samma institutionella egenskaper tillhör samma kluster. I tabell 8.8 framgår vilka kluster länderna i fallstudierna tillhör. För att se vilka institutionella egenskaper de olika klustren representerar, se tabell 2.1.

**Tabell 8.8 Europeiska institutionella landkluster – länder i fallstudiegruppen**

	Kluster 1	Kluster 2	Kluster 3
Länder		Belgien, Danmark, Norge, Sverige, Tyskland	Italien

*Källa:* Amiraslani et al. (2013) som bygger på Leuz et al. (2003) och Leuz (2010).

Som framgår av tabell 8.8 tillhör länderna i fallstudiegruppen i huvudsak det andra klustret. Ett land avviker, Italien, som tillhör det tredje klustret. Inget av länderna tillhör det första klustret. Ett möjligt land fanns, Storbritannien, men rederiet ifråga återkom aldrig på förfrågan att delta i studien. Jämför man det andra och tredje klustret är det enbart en institutionell egenskap som skiljer dem åt, styrkan på övervakning (se tabell 2.1). Länderna i fallstudiegruppen har således en stark övervakning, förutom Italien som har en svag övervakning. Baserat på nationella institutionella egenskaper kan det därför antas att skillnader mellan fallföretagen inte är så stora som ursprungligen var tanken. Resonemanget stöds av att landtillhörighet inte har signifikant betydelse för avskrivningsgraden när länderna i fallstudiegruppen prövas, vilket det har när samtliga länder i årsredovisningsstudien prövas (se avsnitt 6.1.2).

För att ändå analysera nationella skillnader behövs en annan indelningsgrund. När Leuz (2010) analyserar egenskaper som grund för att dela in länder i kluster framgår fler indelningsgrunder, bland annat legalt ursprung och kulturell region. Fokuserar man på legalt ursprung finns det enligt Leuz fyra möjliga indelningsgrupper. Dessa är England, Frankrike, Tyskland och Skandinavien. Fallföretagen från Danmark, Norge och Sverige tillhör grupp Skandinavien, fallföretagen från Belgien och Italien tillhör grupp Frankrike och fallföretaget från Tyskland tillhör grupp Tyskland. Frågan uppstår om Belgien, Italien och Tyskland kan tillhöra en och samma grupp, kontinentala Europa. Indelningsgrunden är inte given, då Tyskland enligt Leuz i vissa avseenden är mer lik grupp Skandinavien, än grupp Frankrike. Trots detta analyseras skillnader i utgångspunkter i redovisningen mellan fallföretag hemmahörande i Skandinavien och kontinentala Europa, se tabell 8.9. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar under perioden har markerats med grått.

**Tabell 8.9** Analys utifrån legalt ursprung och utgångspunkter i redovisningen

Fallföretag	KGE	Nyttjandeperiod	Restvärde	Utgångspunkter i redovisningen
<b>Skandinavien</b>				
Företag A	hela flottan	medel	noll	icke-neutral/ standardiserad
Företag B	per segment och/eller linje	lång	skrotvärde	neutral
Företag E	per segment	kort	skrotvärde 10-årsnitt	icke-neutral/ standardiserad
Företag F	per segment	medel	skrotvärde	neutral/ standardiserad
Företag G	hela flottan	lång	skrotvärde	neutral/icke-neutral
Företag I	per linje/ per fartyg	medel	noll/skrotvärde	neutral/icke-neutral/ standardiserad
Företag J	hela flottan	lång	skrotvärde 10-årsnitt	neutral/ standardiserad
<b>Kontinentala Europa</b>				
Företag C	per segment	kort	noll	icke-neutral/ standardiserad
Företag D	per fartyg	medel	skrotvärde	neutral/ standardiserad
Företag H	per fartygssort	kort	skrotvärde	neutral/ standardiserad

Av tabell 8.9 framgår att nedskrivningar är något vanligare förekommande i grupp kontinentala Europa (två av tre fallföretag), jämfört med grupp Skandinavien (tre av sju fallföretag). Jämför man utgångspunkter i redovisningen mellan grupperna föreligger inga tydliga skillnader. Företag B, som enbart klassificerats som neutral, tillhör dock grupp Skandinavien.

Jämför man nivån för KGE framgår att fallföretag från kontinentala Europa i större omfattning prövar sina fartyg individuellt, eller på en låg nivå, vilket inte är lika vanligt förekommande bland fallföretag från Skandinavien. Detta avser Företag D och H, vilka även är involverade i flera segment, vilket kan ha betydelse för resultatet (se tabell 8.7). En respondent från Skandinavien anger dock att synen på indelning i KGE har utvecklats över tid, att man gått från en strikt syn till en mer balanserad syn, och det är möjligt att en allmän praxis har utvecklats (se avsnitt 7.3.4). Tabell 8.9 antyder att denna utveckling i huvudsak avser Skandinavien, vars fallföretag i större omfattning genomför nedskrivningsprövningen på en högre nivå, där portföljvärdering av flottan är

mer utbrett. Skillnader mellan fallföretag beror troligtvis på en kombination av hur verksamheten bedrivs och legalt ursprung.

Jämför man övriga antaganden visar tabell 8.9 att fallföretag från kontinentala Europa har något mer försiktiga antaganden, åtminstone vad gäller nyttjandeperiod. Företag C från kontinentala Europa är det fallföretag i studien som antagit mest försiktiga antaganden för avskrivningar och hantering av dockningskomponenten (se avsnitt 8.3.2). De är ensamma om att redovisa all dockning som kostnad, vilket troligen är en tidigare nationell tillämpning som kvarstår (se Kvaal och Nobes, 2010). Företag C tillhör även ett segment med försiktiga antaganden, vilket kan ha betydelse för resultatet (se tabell 8.7). Jämför man diskonteringsräntan (se tabell 8.4) är en låg diskonteringsränta något vanligare förekommande i grupp Skandinavien (tre av sju fallföretag), jämfört med grupp kontinentala Europa (ett av tre fallföretag).

Det är svårt att dra slutsatser om det är legalt ursprung, eller skillnader i segment och operativa strategier, som har betydelse för försiktiga antaganden. Baserat på analysen i detta avsnitt är det svårt att förklara skillnader mellan fallföretagen utifrån de institutionella egenskaper som anges i Leuz (2010). För det första tillhör fallföretagen länder med liknande institutionella egenskaper. För det andra finns fler möjliga förklaringar till de skillnader som identifierats. En faktor som däremot har identifierats att ha betydelse för fallföretagens tillämpning av IAS 36, är branschens storlek på den nationella aktiemarknaden (se avsnitt 8.5.2). Fenomenet omfattas inte av de institutionella egenskaper som anges i Leuz (2010) och torde främst bero på att han inte fokuserar på en specifik bransch som denna studie gör.



### 8.5.2 Branschens storlek på den nationella aktiemarknaden

Länderna i fallstudiegruppen har samtliga mindre utvecklade aktiemarknader (se tabell 2.1). Det föreligger dock en väsentlig skillnad med avseende på hur många noterade rederier det finns inom samma land. Med samma argument som Glaum et al. (2012) anger att storleken på den nationella aktiemarknaden har betydelse för redovisningens kvalitet, kan argumenteras att branschens storlek på en aktiemarknad har betydelse för redovisningen. Det kan antas att redovisningen håller en högre kvalitet om det finns många noterade rederier på samma aktiemarknad. När investerare, analytiker och revisorer är insatta i branschspecifika frågor kan de ifrågasätta företagsledningen och deras redovisningsval och följa upp dem mer noggrant. Fler rederier betyder även ökad konkurrens och fler företag att jämföra sin redovisning med.

Baserat på hur många noterade rederier det finns i varje land delas länderna in i två kategorier; om sjöfart är en begränsad eller betydande bransch på den nationella aktiemarknaden (se avsnitt 3.2). I tabell 8.10 framgår hur länderna i fallstudiegruppen fördelas mellan grupperna.

**Tabell 8.10 Branschens storlek på den nationella aktiemarknaden**

Betydelse på den nationella aktiemarknaden	Begränsad	Betydande
Länder	Belgien, Italien, Sverige, Tyskland	Norge, Danmark

Som framgår av tabell 8.10 är sjöfart en betydande bransch på aktiemarknaden i Norge och Danmark. Norge är det land som har flest noterade rederier i Europa (se tabell 3.1). Ser man till branschen som helhet är dock Danmark störst. Danmark utgör världens fjärde största sjöfartsnation efter Japan, Grekland och Kina<sup>6</sup>. I Danmark är således sjöfart en betydelsefull bransch, vilket kan bidra till att rederier i Danmark har en hög kvalitet på sin redovisning. När danske Finansanalytikerforening tilldelade sitt informationspris för 2011 var det två rederier som fick pris för bäst information i årsredovisningen. D/S Norden vann<sup>7</sup> och DFDS fick ett hedersnämmande.

<sup>6</sup> Se Sjöfartstidningens Nyhetsbrev 2013:33.

<sup>7</sup> Ordförande i Den Danske Finansanalytikerforening, Niels Granholm-Leth anger: ”Siden den spredning af aktierne i D/S Norden, som påbegyndtes i 2007, har selskabet forbedret sit informationsniveau til aktiemarkedet betydeligt og fremstår nu ikke bare som foregangseksempel for de største danske selskaber, men også for den globale rederibranche. På trods af vanskelige

Det kan antas att rederier i Danmark och Norge kan fokusera på relevant och väsentlig information i sina årsredovisningar när investerare, analytiker och revisorer är insatta i branschspecifika frågor. Vidare finns möjlighet till erfarenhetsutbyte med andra rederier, vilket har betydelse för tillämpning av IFRS. Båda fallföretagen från Norge anger till exempel att de har utbyte med andra rederier samt att deras revisorer är specialiserade på sjöfart.

När det finns få rederier i ett land är förhållandet det motsatta. Exempelvis beklagar sig en respondent över att det inte finns fler noterade rederier i deras land. De måste därför lägga mycket möda på att förklara grundläggande fenomen avseende sjöfart, vilket medför att de lämnar omfattande information i sin årsredovisning. Samtidigt visar det empiriska materialet att fallföretaget ifråga troligen inte jämför egna texter med rederier i andra länder. De är ensamma om att ange nedskrivningen som en separat komponent till fartyget, med särredovisad avskrivning (omvänt tecken), i noten till materiella anläggningstillgångar. Möjligen är det en tidigare redovisningstradition som fortsätter att ha betydelse (se Kvaal och Nobes, 2010; Glaum et al., 2012). Det kan konstateras att branschens storlek på aktiemarknaden har effekt på vilken information som lämnas i upplysningarna, se vidare kapitel 9.

Genom fallstudierna framkommer att norska Finanstilsynet genomfört en kontrollverksamhet av rederier under våren 2012. Att rikta en kontroll mot en specifik bransch kan tolkas som en direkt effekt av branschens storlek i landet. Resultaten av kontrollverksamheten kan ses som en tolkning av branschspecifika frågor för IAS 16 och IAS 36, vilket torde påverka norska rederier att anta neutrala antaganden. Finanstilsynet ifrågasatte till exempel portföljvärdering av fartyg vid nedskrivningsprövning och beräkning av restvärde som ansågs vara för försiktig. Finanstilsynet (2012) argumenterar för neutrala restvärden samt att externa referenser ska tillmätas större betydelse än interna uppskattningar vid nedskrivningsprövningen. Vidare argumenterar de för behovet av upplysningar avseende nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar, oavsett om nedskrivningar redovisas eller inte. Det är enbart respondenter i Norge som berör övervakningens betydelse för tolkning och tillämpning av IAS 36. I enlighet med tidigare litteratur kan således konstateras att en aktiv övervakning har betydelse för hur redovisning upprättas (Leuz et al., 2003; Barth et al., 2008; Daske et al., 2008; Li, 2010).

---

markedsforhold, har D/S Norden ikke droslet ned på sin informationsgivning, men har endda offentliggjort sit fokus for fremtidige forbedringer i årsregnskabet.” ([www.finansanalytiker.dk](http://www.finansanalytiker.dk))

Ett utmärkande drag för fallföretag från länder med få börsnoterade rederier är ett behov av externa referenser vid nedskrivningsprövningen. Följande exempel visar detta:

- Fartygens framtida intjäning uppskattas av en utomstående mäklarfirma. Motiv: krav från styrelse och revisorer.
- WACC hämtas från databasen Bloomberg. Motiv: informationen om WACC är offentlig, företaget vill inte lägga sig på en för låg nivå för att bli ifrågasatta.
- WACC beräknas med utgångspunkt från LTAV-metoden. Motiv: att undvika diskussioner med revisorer.

Användandet av referenser kan tolkas som ett uttryck för att verifiera bedömningar gentemot externa parter, om exempelvis revisorer och investerare har begränsad erfarenhet av branschen. För två av fallföretagen i exemplen uttrycker respondenter att deras revisorer helt saknar erfarenhet av sjöfart, vilket de anser är problematiskt. Fallföretagen i exemplen kommer samtliga från kontinentala Europa. Det är möjligt att användandet av externa referenser även har ett legalt ursprung (se avsnitt 8.5.1).

Jämför man fallföretagens utgångspunkter i redovisningen med branschens storlek på aktiemarknaden framkommer inga tydliga skillnader mellan grupperna, huruvida antaganden är neutrala, icke-neurala eller standardiserade. En övervägande del av fallföretagen som antagit neutrala utgångspunkter i sin redovisning är dock noterade på en aktiemarknad med många noterade rederier (fem fallföretag av sju). Troligen föreligger en samverkan med segment och operativa strategier. Fallföretagen som antog mest neutrala utgångspunkter tillhör kategorin mer eller mindre svårvärderade fartyg (se avsnitt 8.4.3). Samtliga är noterade på en aktiemarknad med många noterade rederier.

Analysen i detta avsnitt visar att det har betydelse för tillämpningen av IAS 36 att det finns många jämförbara företag på samma nationella aktiemarknad. I kapitel 9 analyseras betydelsen för upplysningar.

## 8.6 Företagsspecifika egenskaper

I detta avsnitt analyseras huruvida företagsspecifika egenskaper kan förklara fallföretagens utgångspunkter vid redovisningen. Egenskaper som analyseras är storlek, ägarstruktur samt ekonomisk situation.

### 8.6.1 Företagens storlek

Tidigare litteratur visar att storlek på företag har betydelse för hur redovisning upprättas (Nobes och Perramon, 2013). Det är mer troligt att större noterade företag är uppmärksamma på krav och förväntningar från internationella investerare än mindre företag. Det innebär att internationella uppfattningar om god tillämpning enligt IFRS kan komma att sprida sig snabbare mellan större noterade företag (Kvaal och Nobes, 2010). Mindre noterade företag är närmare tidigare redovisningspraxis och visar därför tydligare nationella profiler (Nobes, 2013). Fallföretagen utgör både större och mindre företag. I tabell 8.11 jämförs omsättning, totala tillgångar och redovisat värde på fartyg. Belopp anges i MEUR. För en diskussion avseende dessa storleksmått, se avsnitt 5.1.

**Tabell 8.11 Fallföretagens storlek 2011**

<b>Omsättning MEUR</b>	0–500	500–1 000	1 000–1 500	> 1 500	Summa
Antal företag	7	1	0	2	10
<b>Totala tillgångar MEUR</b>	0–500	500–1 000	1 000–1 500	> 1 500	Summa
Antal företag	3	2	0	5	10
<b>Redovisat värde fartyg MEUR</b>	0–500	500–1 000	1 000–1 500	> 1 500	Summa
Antal företag	4	2	3	1	10

Baserat på storleksmått i tabell 8.11 kan fem företag anses utgöra större företag och fem företag mindre. Fallstudierna visar att samtliga fallföretag genomför regelbundna systematiska nedskrivningsprövningar, i det avseendet föreligger inga skillnader. Enligt Petersen och Plenborg (2010) ökar benägenheten att tillämpa IAS 36 på ett konsekvent sätt med en systematisk nedskriv-

ningsmetod. Att storlek ändå har betydelse för nedskrivningsprövning och redovisning av nedskrivningar framgår av följande exempel:

- Fallföretaget som genomför nedskrivningsprövningar mest varierat, klassificeras som större. Även deras verksamhet är varierad, vilket kan förklara användandet av olika modeller. Det krävs dock både resurser och kompetens för att bygga och använda modellerna, vilket sannolikt är en följd av företagets storlek.
- Respondenter från två av de minsta fallföretagen ger uttryck för att IFRS är för komplext och lyfter fram en önskan om att redovisningsregleringen vore mer standardiserad när det gäller IAS 36. Med en minimal ekonomiavdelning har man inte samma resurser som ett större företag, varvid mer standardiserade regler efterfrågas som en förenkling.
- Fallföretaget som redovisar nedskrivningar som en separat komponent till fartygen i notapparaten är mindre (se avsnitt 7.6). Redovisningslösningen synes inte tillämplig i enlighet med IFRS och kan möjligen vara en tidigare nationell tolkning.
- Två fallföretag allokerar nedskrivningar till enskilda fartyg som ingår i en KGE, enligt olika utgångspunkter (se avsnitt 7.6). Det större fallföretaget hänvisar till tolkning av IAS 36 och kommunikation med IASB som grund för sin redovisningslösning. Det mindre fallföretaget hänvisar istället till en förnuftig fördelning, snarare än en tolkning av IAS 36.

Exemplen visar att fallföretagens storlek har betydelse för tillämpningen av IAS 36, som är resurskrävande. Resultaten stöds av tidigare litteratur. Ett större företag har mer resurser att lägga på sin ekonomiavdelning än mindre företag, vilket möjliggör en högre kvalitet på redovisningen (Glaum et al., 2012). Det kan medföra att mindre företag har svårigheter att tillämpa IAS 36 på ett korrekt sätt. Man skulle därför kunna tro att större företag visar en tendens att ha en neutral utgångspunkt i redovisningen, men så är nödvändigtvis inte fallet. Av de sju fallföretag som klassificeras som neutrala i något avseende, är fyra mindre och tre större. Av de fem fallföretag som klassificerats som icke-neutrala, är två mindre och tre större. Av de sju fallföretag som klassificerats som standardiserade, är fyra mindre och tre större. Det föreligger således ingen större skillnad i utgångspunkter mellan fallföretagen baserat på storlek. Fallföretaget som enbart klassificerats som neutralt är förvisso större, så viss betydelse föreligger. Däremot visar analysen att storlek har betydelse för andra områden som ryms inom IAS 36, som fördelning av nedskrivning till enskilda fartyg i en KGE samt upplysningar.

Om man kan konstatera att storlek på företag har betydelse för tillämpningen av IAS 36, är det intressant att undersöka fördelningen av företag på de olika aktiemarknaderna. I avsnitt 8.5.2 framgår att tillämpningen påverkas av huruvida det finns många jämförbara företag på samma aktiemarknad. För att undersöka om storlek på företag och branschens storlek på aktiemarknaden samvarierar, jämförs de båda faktorerna i tabell 8.12.

**Tabell 8.12 Samverkan mellan branschens storlek på aktiemarknaden och fallföretagens storlek**

	Få noterade rederier i samma land	Många noterade rederier i samma land
Större företag	Ett	Fyra
Mindre företag	Fyra	Ett

Av tabell 8.12 framgår att det i huvudsak är större företag som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en betydande bransch och mindre företag som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en begränsad bransch. Högst troligt samvarierar de båda faktorerna när det gäller tillämpning av IAS 36 och i synnerhet för vilka upplysningar som lämnas. Högst troligt har även ägarstrukturen betydelse för vilka upplysningar som lämnas, vilket analyseras i följande avsnitt.

### 8.6.2 Ägarstruktur

Tidigare litteratur anger att ägarstrukturen har betydelse för hur redovisning upprättas. Noterade företag med en dominerande ägare visar en tendens till lägre kvalitet i sin redovisning, jämfört med företag som har många mindre aktieägare (se avsnitt 2.2.2 och 2.3.3). En dominerande aktieägare definieras i denna avhandling som en aktieägare som har kontroll, det vill säga innehar mer än 50 % av rösterna. När antalet röster hos den största aktieägaren är 49 % eller mindre, anses fallföretagen ha ett spritt ägande. I tabell 8.13 framgår att det föreligger skillnader mellan fallföretagen hur stor andel röster den största aktieägaren innehar.

**Tabell 8.13 Största aktieägarens antal röster 2011**

Antal röster	< 20 %	20–29 %	30–39 %	40–49 %	50–69 %	> 70 %	Summa
Antal företag	1	2	2	1	3	1	10

Av tabell 8.13 framgår att fyra företag har en dominerande ägare och sex företag har ett spritt ägande. Baserat på fallstudierna går det inte att se skillnader i utgångspunkter beroende på om fallföretagen har en dominerande ägare eller spritt ägande. Av de sju fallföretag som klassificeras som neutrala i något avseende, har tre av dem en dominerande aktieägare och fyra ett spritt ägande. Av de fem fallföretag som klassificerats som icke-neutrala, har två en dominerande aktieägare och tre ett spritt ägande. Av de sju fallföretag som klassificerats som standardiserade, har tre en dominerande aktieägare och fyra ett spritt ägande. Det föreligger således ingen större skillnad i utgångspunkter mellan fallföretagen baserat på ägarstruktur. Däremot föreligger skillnader i upplysningar, vilket analyseras i kapitel 9.

Tidigare har konstaterats att branschens storlek på aktiemarknaden (avsnitt 8.5.2) och företagets storlek (avsnitt 8.6.1) har betydelse för upplysningar. Tre av fyra fallföretag med en dominerande ägare är mindre till sin storlek. Dessa fallföretag är även noterade på en aktiemarknad med få noterade rederier. Av fallföretagen med spritt ägande är fyra större och två är mindre. Även La Porta et al. (1999) konstaterar att sannolikheten för spritt ägande är störst för större företag. Av de större fallföretagen är tre av dem noterade på en aktiemarknad med många noterade rederier. Det är således troligt att ägarstruktur samvarierar med fallföretagens storlek och branschens storlek på aktiemarknaden, med avseende på upplysningars betydelse. Förhållandet analyseras i kapitel 9.

### 8.6.3 Företagens ekonomiska situation

Tidigare litteratur ger empiriska bevis att företagsspecifika egenskaper som lönsamhet och skuldsättning har betydelse för hur redovisning upprättas (se Tan et al., 2002 och Astami och Tower 2006). I detta avsnitt analyseras huruvida lönsamhet, soliditet och fartygens andel av totala tillgångar har betydelse för fallföretagens nedskrivningar. Som tidigare nämnts representerar segmenten skillnader i ekonomisk situation (se avsnitt 8.4).

## Lönsamhet

Flera av fallföretagen har en ansträngd ekonomi, med vikande lönsamhet och svag finansiell kapacitet. I tabell 8.14 framgår att det finns skillnader mellan fallföretagens lönsamhet för 2011.

**Tabell 8.14 Fallföretagens lönsamhet 2011**

Räntabilitet/EK	> - 10 %	- 10-0 %	0-10%	> 10 %	Summa
Antal företag	2	4	2	2	10

Tabell 8.14 visar att fyra företag redovisar vinst och sex företag förluster för 2011. Enbart ett av fallföretagen redovisar en förlust som orsakats av en nedskrivning, övriga fallföretag redovisar förluster oavsett om nedskrivning sker eller inte. Sämst lönsamhet har de fallföretag som är involverade i omorganisationer på olika sätt. Högst lönsamhet har fallföretag som är verksamma i speciella nischer. På kort sikt behöver lönsamhet inte ha betydelse för nyttjandevärdet, som baseras på uppskattningar av ett framtida kassaflöde. Dichev et al. (2013) betonar dock att frånvaron av överensstämmelse mellan resultat och kassaflöden är varningsflaggor för opportunistiska redovisningsval, tillsammans med signifikanta avvikelser från jämförbara företag. I det avseendet kan det vara svårt för ett företag att argumentera för ett högt kassaflöde i framtiden om lönsamhet inte infinner sig på sikt.

## Soliditet

Inom sjöfart är frågan om finansiell kapacitet central, då det krävs mycket kapital att investera i ett fartyg. Finansiering med eget kapital ger en ökad flexibilitet i en lågkonjunktur, samtidigt som lånefinansiering ger möjlighet att anskaffa större och modernare tonnage (Stopford, 2007). I Hagberg (2013) framgår att en ökad skuldsättning har en negativ effekt på lönsamheten. En god kapitalhantering tolkas således som en framgångsfaktor för ett rederi.

I denna studie mäts finansiell kapacitet genom soliditet (se avsnitt 5.2). Genomsnittet för fallföretagens soliditet 2011 utgör 41,9 %. Detta är högre än



genomsnittet för samtliga noterade rederier i Europa<sup>8</sup>. Dock har fallföretagens soliditet minskat med ungefär sex procentenheter sedan studiens startpunkt 2007, vilket kan förklaras av både ett minskat eget kapital och en ökad balansomslutning.

**Tabell 8.15 Fallföretagens soliditet 2011**

Soliditet	< 20 %	20–29 %	30–39 %	40–49 %	50–59 %	> 60 %	Summa
Antal företag	1	0	2	6	0	1	10

I tabell 8.15 framgår att det föreligger stora skillnader mellan företagens soliditet för 2011. Av de tio fallföretagen har sju en soliditet över 40 %. I tabell 8.17 anges detta som en hög soliditet. En iakttagelse är att de två fallföretag som redovisat störst nedskrivningar även har högst och lägst soliditet. Att ha en hög soliditet innebär att man kan redovisa en nedskrivning utan att få problem med det egna kapitalet. Således har kapaciteten att absorbera en nedskrivning betydelse för nedskrivningens storlek (se Cotter et al., 1998). Även en låg soliditet har betydelse för en nedskrivning, men enligt andra grunder, se diskussion nedan.

*Positive Accounting Theory* hävdar att företag som närmar sig överträdelser av lånevillkor kommer att öka sina inkomster genom redovisningsval, i syfte att lösa skuldbegränsningar (Watts och Zimmerman, 1986). Det finns således incitament för företag att undvika en nedskrivning genom opportunistiska redovisningsval, om de inte klarar av krav på en viss nivå på eget kapital, lånevillkor och liknande. Denna teori torde främst vara giltig för de rederier som ligger på gränsen till att bryta mot klausuler i sina lånevillkor. Huruvida detta gäller fallföretagen har inte studerats. Man kan dock konstatera att många lån inom sjöfarten har *loan-to-value covenants*<sup>9</sup>, vilket medför problem med fallande fartygsvärden. En studie från PwC visar att drygt 20 % av alla tankrederier rapporterat att de omstrukturerat sina låneförpliktelser under 2011 (PwC, 2013a).

<sup>8</sup> Beaktat hela populationen är den genomsnittliga soliditeten 41,3 % för 2007 och 2008 (se figur 5.3). Som jämförelse är fallföretagens genomsnittliga soliditet 48,0 % för år 2007, respektive 46,7 % för 2008. Flera fallföretag har redovisat förluster de senaste åren, vilket minskar det egna kapitalet. Samtidigt ökar redovisade värden för nya fartyg balansomslutningen.

<sup>9</sup> Det innebär låneavtal med klausuler som anger att om fartygens värde blir lägre än en viss procentsats av lånen, måste en extraordinär återbetalning av lånen ske.

Fallföretaget med lägst soliditet har en sådan svag finansiell ställning att problemen är av en annan karaktär. Respondenten ger uttryck för att den direkta orsaken till nedskrivningen är att de helt enkelt inte har något annat val. Företag med en låg finansiell kapacitet kan tvingas att redovisa en nedskrivning i syfte att uppnå en neutral redovisning. Argumentationen stöds av DeAngelo et al. (1994) som anger att redovisningsval för skuldyngda företag snarare speglar finansiella problem, än försök att dölja dem. Det beror bland annat på att företagsledningar vill ge en signal till omvärlden att de är villiga att ta itu med sina problem. Smith et al. (2001) kommer till en liknande slutsats och hävdar att företagsledningen för företag som befinner sig i en verklig finansiell kris inte har incitament att försköna redovisningen med opportunistiska redovisningsval. Orsaken är en ovilja att hamna i efterföljande tvister om företaget misslyckas och likvideras. Fallföretaget med lägst soliditet har även sämst lönsamhet. Baserat på litteraturen finns det inget skäl för dem att inte redovisa nödvändiga nedskrivningar. Risker för företagsledningen med att inte ha en neutral redovisning är helt enkelt för stora. En bidragande förklaring kan vara att marknaden redan känner till fallföretagets problem och att en nedskrivning inte är en nyhet för dem (se avsnitt 8.1.1).

### **Fartygens andel av totala tillgångar**

I detta avsnitt fokuseras på fartygens redovisade värden, närmare bestämt hur betydelsefulla tillgångar fartygen är i balansräkningen. För 2011 är fallföretagets genomsnitt av fartygens andel av totala tillgångar 72 %, vilket är högre jämfört med samtliga noterade rederier i Europa<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Vid en jämförelse med hela populationen utgör genomsnittet 60 % för 2007 och 2008 (se tabell 5.1). Fallföretagets genomsnitt var 69 % för år 2007 respektive 66 % för 2008. Att procentsatsen minskade mellan 2007 och 2008 kan möjligen förklaras av att man beställt nya fartyg under 2008 och att betalda förskott ökade totala tillgångar. Fartygen har sedermera levererats, vilket kan förklara den högre procentsatsen avseende 2011.

**Tabell 8.16 Fartygens andel av totala tillgångar 2011**

Fartyg/Totala tillgångar							
	40–50 %	50–59 %	60–69 %	70–79 %	80–89 %	90–100 %	Total
Antal företag	1	3	0	2	3	1	10

I tabell 8.16 framgår att det föreligger skillnader mellan fallföretagen. För sex av företagen utgör fartygen över 70 % av totala tillgångar. I tabell 8.17 anges detta som en hög andel. Det finns flera förklaringar till en låg eller hög procentsats, bland annat hur verksamheten bedrivs (se avsnitt 5.2). Baserat på fallstudierna går det inte att se skillnader i värdering mellan fallföretagen huruvida fartygen utgör en låg eller hög andel av totala tillgångar. Snarare har det betydelse om fartygen som sådana har höga redovisade värden. Flera av respondenterna anger att de har beställt och förvärvat fartyg dyrt, innan den extrema nedgången i marknaden.

### Sammanfattande analys

I detta avsnitt sker en sammanfattande analys huruvida storlek och ekonomisk situation skiljer sig mellan segment och operativa strategier. Analysen i avsnitt 8.4 antyder att segment och operativa strategier representerar skillnader i ekonomisk situation. Tabell 8.17 bekräftar att fallföretagens storlek, lönsamhet, soliditet och fartygens andel av totala tillgångar skiljer sig mellan kategorierna.

Fallföretag i kategorin tank och bulk är utsatta för extrema fluktuationer i fraktrater. Två av tre fallföretag redovisar dock vinster för 2011. En möjlig förklaring är en affärsmodell att teckna kontrakt med kunder, snarare än att vara verksamma på spotmarknaden. Det finns dock ett besvärande faktum; marknaderna har gått ned under en lång period. Om marknaderna inte förbättras på sikt är det svårt att motivera varför inte nedskrivningar redovisas (se avsnitt 8.1.1). Fallföretagen i denna kategori har hög soliditet, i övrigt är inte egenskaperna homogena. De är både större och mindre företag samt har hög och låg andel fartyg i balansräkningen. Från tabell 8.7 framgår att de antagit icke-neutrala och standardiserade utgångspunkter i redovisningen.

**Tabell 8.17 Analys av segment, storlek och ekonomisk situation**

Fallföretag	Storlek	Lönsamhet	Soliditet	Fartygens andel av totala tillgångar
<b>Tank och bulk</b>				
Företag A	mindre	vinst	hög	hög
Företag C	större	förlust	hög	hög
Företag E	större	vinst	hög	låg
<b>Specialbyggda fartyg eller fartyg för mer nischade trader</b>				
Företag B	större	vinst	hög	låg
Företag F	mindre	förlust	låg	hög
Företag G	större	förlust	hög	låg
Företag J	större	vinst	hög	låg
<b>Flotta från flera segment</b>				
Företag D	mindre	förlust	låg	hög
Företag H	mindre	förlust	låg	hög
Företag I	mindre	förlust	hög	hög

Fallföretag i kategorin specialbyggda fartyg eller fartyg för mer nischade trader uppvisar egenskaper som normalt inte leder till en nedskrivning. Under den studerade perioden återfinns fallföretagen med den högsta lönsamheten i denna kategori. De bedriver en varierad verksamhet och har en stabil lönsamhet och hög soliditet. De är större företag och fartygens andel av totala tillgångar är låg. Företag F avviker från övriga företag i kategorin och har en annan ekonomisk omständighet. De är mindre, har en hög andel fartyg i sin balansräkning samt lägst lönsamhet och soliditet i studien. Från tabell 8.7 framgår att samtliga fallföretag i kategorin antagit i huvudsak neutrala utgångspunkter i redovisningen. Det är intressant, både fallföretag med extremt dåliga ekonomiska förutsättningar och fallföretag med stabila förutsättningar visar en tendens att anta neutrala utgångspunkter.

Fallföretag i kategorin flotta från flera segment är en homogen grupp av företag med avseende på storlek och ekonomisk situation. Egenskaperna är mer homogena än den verksamhet de bedriver (se tabell 8.7). De är mindre företag som redovisar förluster och har en hög andel fartyg i sin balans-

räkning. Två av tre har en låg soliditet. Från tabell 8.7 framgår att samtliga fallföretag i kategorin antagit i huvudsak neutrala utgångspunkter.

Analysen i detta avsnitt visar att fallföretagens storlek, lönsamhet, soliditet och fartygens andel av totala tillgångar skiljer sig mellan de olika kategorierna på ett mer eller mindre förutsägbart sätt. Det får till följd att när segment och operativa strategier studeras, kan det egentligen vara den underliggande ekonomiska situationen som fångas.

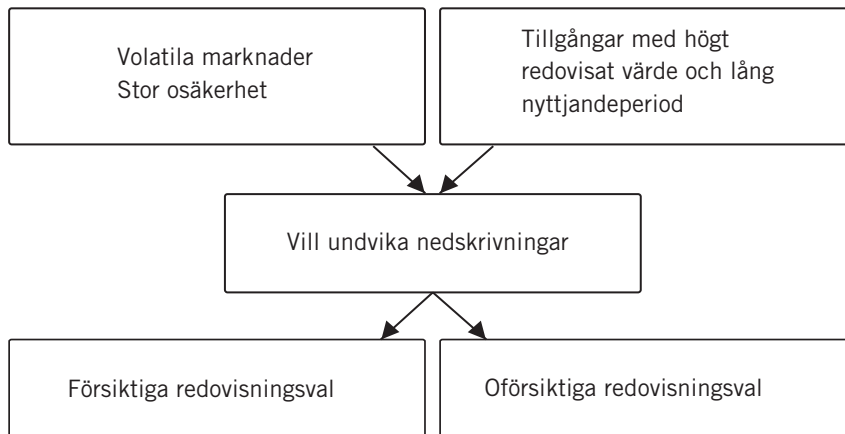
## 8.7 Sammanfattning

I detta kapitel analyseras faktorer som har betydelse för nedskrivningar. Analysen visar att nedskrivningsprövningar är komplexa och att det är många faktorer som har betydelse för om fartygen skrivs ned eller inte. I grunden finns en ovilja mot nedskrivningar, som antas ge en negativ signal till marknaden och en oönskad volatilitet i redovisningen (se avsnitt 8.1). Det finns därför incitament för en företagsledning att undvika att redovisa nedskrivningar och att redovisa så få nedskrivningar som möjligt. Det kan antas att man avvaktar att skriva ned tills man samlat på sig tillräckligt mycket nedskrivningsbehov. Detta kan få till följd att en nedskrivning fördröjs. Om väl en nedskrivning redovisas finns incitament att göra bedömningar för att få nedskrivningen så stor som möjligt. Är nedskrivningen för liten finns det en risk att den kan behöva följas upp av ytterligare nedskrivningar kommande perioder. Av denna orsak kan nedskrivningar bli för stora om företagets egna kapital medger detta. Osäkerheten i bedömningarna torde vidare medföra att nedskrivningen inte mynnar ut i ett mindre belopp. En stor nedskrivning medför dessutom lägre framtida avskrivningar, vilket skapar förutsättningar att förbättra lönsamheten i kommande perioder. Vidare finns det incitament att inte reversera redan gjorda nedskrivningar, med risk för att bli tvungen att redovisa nya nedskrivningar i framtiden. Enligt IAS 36 ska en nedskrivning reverseras om motiven för nedskrivningen inte längre kvarstår. Fallstudierna tyder inte på att fallföretagen har denna avsikt, även om förutsättningar skulle infinna sig.

Oviljan mot nedskrivningar är störst för nedskrivningar som kommer som en överraskning för marknaden och som avser fartyg man ska behålla (se avsnitt 8.2). Uppfattningen är att marknaden har en större förståelse för en nedskrivning som redovisas vid en tidpunkt när det finns en medvetenhet om kraftiga prisfall. Avser nedskrivningen fartyg som ska skrotas eller säljas föreligger inte samma ovilja. En sådan nedskrivning är i grunden en annan ekonomisk omständighet och baseras på reella beslut och händelser och förblir permanent.

Oviljan mot nedskrivningar har medfört att fallföretagen utvecklat strategier som har betydelse för hur fartygen värderas och prövas för nedskrivning. Strategierna syftar till att uppnå en önskad redovisning enligt olika utgångspunkter, som i denna studie benämns neutral, icke-neutral och standardiserad redovisning (se avsnitt 8.3). Neutral innebär en korrekt redovisning, icke-neutral att nedskrivningar undviks, fördröjs eller blir för stora. Standardisering innebär annan dimension än övriga. Det innebär en redovisning som är kostnadseffektiv, förenklar administrationen eller undviker fluktuation.

Det finns ett dilemma inom sjöfart som har betydelse för strategierna. Flera segment har volatila marknader och är förenade med stor osäkerhet. Samtidigt är fartygen tillgångar med höga redovisade värden, som i många fall ska behållas en längre period. Fallstudierna visar att olika metoder används för att undvika att nedskrivningsbehov uppstår. En metod är att minska fartygens redovisade värden genom höga avskrivningar. Avskrivningar skapar inte samma volatilitet som nedskrivningar och föredras om man har möjlighet att redovisa dem resultatmässigt (se avsnitt 8.3.2). En annan metod är att utnyttja flexibiliteten som finns i nedskrivningsprövningen. Det innebär till exempel att portföljvärdera fartygen eller att anta oförsiktiga antaganden när nyttjandevärdet beräknas. Fallstudierna visar att man prövar sig fram till lämpliga nivåer på betydelsefulla antaganden för att få fram ett rimligt nyttjandevärde. Det innebär att man gör bedömningar med vetskapen om det kommer leda fram till en nedskrivning eller inte. Sammantaget finns stora möjligheter att undvika eller senarelägga en nedskrivning, vilket innebär att redovisningen blir icke-neutral. Figur 8.1 sammanfattar dilemman och metoder för att undvika nedskrivningar.



**Figur 8.1 Dilemman och metoder för att undvika nedskrivning**

Vid en analys av utgångspunkter för redovisningen visar fallstudierna att det framförallt är fallföretag i segment med volatila marknader, där det är lätt att värdera fartygen, som antar icke-neutrala redovisningsval för att få ned fartygens redovisade värden. Fallföretag verksamma i segment med mer stabila marknader, där fartygen är mer eller mindre svåra att värdera, har inte samma behov av en försiktig redovisning. De antar därför i större utsträckning neutrala redovisningsval. Det finns dock inget incitament för dem att anpassa värden på fartyg man planerar att behålla. Det går därför inte att utesluta att även dessa fallföretag antar icke-neutrala redovisningsval för att undvika nedskrivningar, i huvudsak genom att portföljvärdera fartygen. Om det saknas, eller finns få referenspunkter i marknaden och i egna realisationsresultat, föreligger inte samma externa press att anpassa fartygsvärden, jämfört med om fartygen är lätta att värdera.

När fartyg prövas för nedskrivning på en låg nivå, ökar risken för nedskrivningar. Det är en av förklaringarna till återkommande mindre nedskrivningar för fallföretag som är verksamma i flera segment, vilket har betydelse för nivån nedskrivningsprövningen sker på. Under den studerade perioden redovisar samtliga fallföretag i denna kategori förluster, vilket kan ha påverkat studiens resultat (se avsnitt 8.6.3).

De olika segmenten representerar skillnader i ekonomisk situation på ett mer eller mindre förutsägbart sätt (se avsnitt 8.6.3). Studerar man segmenten kan det egentligen vara den underliggande ekonomiska situationen som fångas.

När företag har en svår ekonomisk situation, med betydande förluster och en låg soliditet, är det mer riskabelt för en företagsledning med att inte ha en neutral redovisning. Härmed kan man tvingas att redovisa en nedskrivning (se avsnitt 8.6.3). Givet att reglering och övervakning fungerar redovisar rimligtvis företag i denna omständighet en nedskrivning.

Analysen visar att ytterligare faktorer har betydelse för redovisningsval. Fallföretag från kontinentala Europa visar en större tendens till försiktiga antaganden, jämfört med fallföretag från Skandinavien (se avsnitt 8.5.1). Det är även fallföretag från kontinentala Europa som visar exempel på att tidigare nationell tillämpning kan kvarstå. Vidare har branschens storlek på den nationella aktiemarknaden betydelse för tillämpningen av IAS 36 (se avsnitt 8.5.2). Betydelsen är störst för upplysningar och begränsad för utgångspunkter i redovisningen (se kapitel 9). En övervägande del av fallföretagen som antagit neutrala utgångspunkter är dock noterade på en aktiemarknad med många noterade rederier (se avsnitt 8.5.2). När det finns många noterade rederier i samma land förekommer frivilligt kunskapsutbyte mellan företag samt att revisorer i större omfattning specialiserat sig på sjöfart. Övervakningen av branschen är mer aktiv och investerare och analytiker är insatta i branschspecifika frågor. När det finns få noterade rederier på en aktiemarknad finns inte samma möjlighet till kunskapsutbyte av IFRS-relaterade frågor för branschen. Det ökar sannolikheten för att tidigare redovisningspraxis kan kvarstå. Förhållandet förstärks troligen av att revisorer saknar eller har begränsad erfarenhet av branschen. Samtliga fallföretag från kontinentala Europa är noterade på aktiemarknader med få eller inga andra noterade rederier, vilket kan ha påverkat studiens resultat.

Fokuserar man på företagsspecifika egenskaper visar analysen att fallföretagens storlek har betydelse för tillämpningen av IAS 36 (se avsnitt 8.6.1). Större företag har mer resurser till sitt förfogande, vilket innebär att de kan tillämpa IAS 36 på ett mer varierat sätt och beakta skillnader i ekonomiska omständigheter. Det är resurskrävande att tillämpa IAS 36 på ett korrekt sätt. Det är framförallt de mindre fallföretagen som efterfrågar standardiserade redovisningsregler som en förenkling. Baserat på storlek föreligger inga tydliga skillnader i utgångspunkter i redovisningen. Viss betydelse föreligger dock, fallföretaget som enbart klassificerats som neutralt är större. Storlek har betydelse för andra områden som ryms inom IAS 36, hur nedskrivning fördelas till enskilda fartyg i en KGE samt för upplysningar (se kapitel 9).



Betydelsen av ägarstruktur visar på liknande resultat som för storlek. Det föreligger inga tydliga skillnader i utgångspunkter i redovisningen huruvida fallföretagen har en dominerande ägare eller ett spritt ägande. Ägarstruktur har däremot betydelse för upplysningar (se kapitel 9). Avslutningsvis kan konstateras att resultaten troligen förstärks av en samvariation mellan storlek på företag, ägarstruktur samt branschens storlek på den nationella aktiemarknaden. I studien är det i huvudsak större företag med spritt ägande som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en betydande bransch samt mindre företag med en dominerande ägare som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en begränsad bransch (se avsnitt 8.6.1 och 8.6.2).



## 9 Upplysningar och deras informationsinnehåll

I detta kapitel analyseras vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har. Inledningsvis utvecklas kvalitativa kategorier som representerar strategier för upplysningar och som baseras på likheter och skillnader som antyds i det empiriska materialet (avsnitt 9.1). Därefter analyseras i vilken omfattning antaganden som ligger till grund för de faktiska nedskrivningsprövningarna framgår av upplysningarna och huruvida annan nedskrivningsrelaterad information lämnas (avsnitt 9.2). Från kapitel 8 framgår att segment och operativa strategier samt branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden har betydelse för upplysningar och tillämpningen av IAS 36. Detta analyseras i avsnitt 9.3. Kapitlet avslutas med en sammanfattning (avsnitt 9.4).

### 9.1 Strategier för upplysningar

#### 9.1.1 Ökat fokus på nedskrivningsrelaterade upplysningar

Fallstudierna visar att upplysningar avseende nedskrivningar fick ett ökat fokus 2011 och att nedskrivningsrelaterad information utökades i årsredovisningarna (se avsnitt 7.7). För några fallföretag har det varit en kontinuerlig process med utökad information sedan krisen startade 2008. Respondenter beskriver framtagandet av årsredovisningen som en process med många involverade parter. Inte minst revisorerna kom med synpunkter på hur texterna skulle utformas. Även styrelser och revisionskommittéer blev mer involverade i framtagandet av texter. I något fall infördes rutiner att texterna ska vara formellt godkända av revisionskommittén. Resultatet stöds av Hjelström och Schuster (2011) som visar att beslut om upplysningar om ned-

skrivningar fattas av företagsledningen på högsta nivå, som föregåtts av diskussioner mellan ledningen på olika nivåer, revisorer och andra företag.

Med ett ökat fokus på upplysningar är det en naturlig effekt att reflektera över vilken information man avser att lämna. Oavsett om nedskrivningar redovisas eller inte, uttrycker de flesta respondenter en medveten strategi för vilka upplysningar som lämnas. I grunden är nedskrivningsrelaterade upplysningar ett känsligt område, som företag är restriktiva med att lämna (Hjelström och Schuster, 2011). Samtidigt har upprättare ett ansvar för att informationen i upplysningarna är relevant och företagsspecifik. Det är företagsledningen som fattar beslut om vilka upplysningar som lämnas, följaktligen är det faktorer som är viktiga för företagsledningen som kan förklara beslut att lämna upplysningar (Beyer et al., 2010).

### **9.1.2 Skillnader mellan strategier**

När respondenter resonerar kring vilken information de lämnar i sina upplysningar framgår att de har olika strategier för detta. Det framgår två strategier som bildar varsin kategori. Kategorierna baseras på vad respondenterna själva anger, i denna fas sker ingen bedömning huruvida strategierna stämmer överens med faktisk lämnad information. En strategi är att välja ut områden man anser är relevanta och lämna information om dem. Kategorin benämns utvald information och innebär att man vill vara pedagogisk i någon mening. I grunden vill man att informationen i upplysningarna ska vara transparent, men anser att för mycket information kan skapa förvirring. Respondenter i denna kategori uttrycker att det är en balansgång att lämna lagom mycket information. Därför sker noga överväganden vilken information en användare av årsredovisningen kan behöva. Respondenterna gör dock olika bedömningar av vilken information som anses leda till transparens, exempelvis har de olika syn på huruvida känslighetsanalyser är viktiga. Även logiken bakom vilka områden som väljs ut skiljer sig. En respondent anger att man inte vill förklara något som är subjektivt, som exempelvis WACC. Därför anges enbart nivån, inte hur den har beräknats. En annan respondent anser att IFRS är för komplicerat för analytiker och investerare och därför väljer man själv ut områden som anses vara relevanta.

Den andra strategin innebär att all information lämnas för att förklara sin verksamhet. Kategorin benämns all information. Syftet är att användare ska ges möjlighet att själva gå tillbaka till siffrorna och dra egna slutsatser, men även för att komplettera och förklara redovisade värden. Detta trots att man misstänker att investerare inte har kunskapen att förhålla sig till all information. Respondenter i denna kategori uttrycker att det är viktigt att upplysa om alla detaljer, även om ett urval naturligtvis sker. Urvalet är dock inte lika uppenbart som för kategorin utvald information. I tabell 9.3 klassificeras fallföretagen efter strategi. I vissa fall berörde inte respondenter strategier, dessa benämns ingen uttalad strategi. Det behöver dock inte betyda att de saknar strategi, enbart att området inte berördes under intervjun.

Som tidigare nämnts baseras kategorierna på vad respondenterna själva anger. Det går därför inte att utesluta att det finns en tredje kategori, att ha som strategi att inte lämna någon information. En sådan strategi framgår inte av det empiriska materialet. Det förekommer dock att respondenter medger att texter medvetet kan skrivas på ett otydligt sätt. Förhållandet avser dock enstaka specifika områden och tolkas inte att omfattas av den tredje kategorin.

## 9.2 Information i upplysningarna

I detta avsnitt analyseras vilket informationsinnehåll upplysningar om nedskrivningar har. Informationen är nödvändig för att användare av redovisningen ska kunna bedöma tillförlitligheten i nedskrivningsprövningar (se avsnitt 1.2.3). Studien av Muller et al. (2011)<sup>1</sup> visar exempelvis att investerares beslut om handel med ett företags aktier speglar uppfattade skillnader i tillförlitlighet vad gäller redovisade belopp.

Enligt ESMA (2011; 2013) är nedskrivningsrelaterade upplysningar ofta knapphändiga, där information antingen saknas, eller om den lämnas, är vag eller allmänt formulerad. När det gäller fartyg inträder obligatoriska upplysningskrav enligt IAS 36 i huvudsak i samband med att en nedskrivning redovisas eller reverseras. Redovisas inte nedskrivningar, uppmuntras företag att lämna frivilliga upplysningar, om det anses vara väsentligt (se avsnitt 4.3.3). Bedömningen av vad som är väsentligt är således betydelsefull för vilka upplysningar som lämnas. En företagsledning bör fråga sig vilka upp-

---

<sup>1</sup> Studien omfattar förvaltningsfastigheter och krav på att tillhandahålla verkliga värden i enlighet med *IAS 40 Förvaltningsfastigheter*.

lysningar en investerare verkligen behöver för att kunna utvärdera en nedskrivningsprövning (Mamelund, 2011). Särskilt betydelsefulla är upplysningar då redovisade värden för fartygen är nära gränsen för att skrivas ned (Finansinsynet, 2012).

Enligt litteraturen kan frivilliga upplysningar förklaras av att investerare förväntar sig att upplysningar ska finnas (se Beyer et al., 2010). Det kan medföra att företag lämnar upplysningar oavsett om det är obligatoriskt eller inte. Det blir således inte den faktiska situationen som har betydelse för vilka upplysningar som lämnas, utan en uppfattning om hur investerare tolkar företagets problem. Om man knyter an till sjöfart, är det uppenbart för investerare att det föreligger ekonomiska problem inom branschen. Fallstudierna visar att rederier verksamma i segment där andra rederier redovisat nedskrivningar, upplever en ökad press att lämna information om nedskrivningsprövningen. Man kan anta att investerare tolkar avsaknaden av upplysningar som negativt. Frågor som kan ställas är till exempel om rederiet i fråga inte har prövat fartygen för nedskrivning, om de inte ser allvarligt på situationen, hur nära man är en nedskrivning, etcetera. Det finns därför motiv för rederier med fartyg utan nedskrivningsbehov, att lämna upplysningar som förklarar varför detta är fallet. En respondent betonar till exempel vikten av att lämna tydliga och relevanta upplysningar om det finns faktorer som kan förklara för marknaden varför nyttjandevärdet överstiger marknadsvärden, vilket i deras fall var befintliga kontrakt (se avsnitt 7.7).

Glaum et al. (2012) och Verriest et al. (2013) visar att förekomsten av en revisionskommitté har betydelse för att upplysningskrav uppfylls. Samtliga fallföretag har revisionskommittéer, vilket möjligen kan förklara varför fallföretagen lämnar upplysningar om sin nedskrivningsprövning, oavsett om nedskrivningar redovisas eller inte. Att uppfylla ett upplysningskrav är dock inte samma sak som att informationen som lämnas är relevant och företags-specifik, vilket utvärderas i följande avsnitt.

### **9.2.1 Antaganden som framgår i upplysningarna**

Ett första steg att bedöma tillförlitligheten i en nedskrivningsprövning är att faktiska antaganden framgår av upplysningarna och att informationen är företagsspecifik och aktuell. I tabell 9.1 sammanställs ett antal antaganden som berörs i kapitel 7. Det är restvärden, som är relevant information för både

nedskrivningsprövning och beräkning av avskrivningar. Det är KGE, diskonteringsränta och intjäning, som respondenterna lyfter fram som de mest betydelsefulla antagandena vid en nedskrivningsprövning. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar under perioden har markerats med grått.

**Tabell 9.1 Antaganden i upplysningar**

Fallföretag	Restvärde	KGE	Diskonteringsränta	Intjäning
Företag A	stämmer	stämmer		stämmer
Företag B	allmän text	stämmer	stämmer	
Företag C	stämmer	stämmer	stämmer	stämmer
Företag D	stämmer	stämmer	stämmer	stämmer
Företag E	avvikelse	stämmer	stämmer	stämmer
Företag F	allmän text	stämmer	stämmer	allmän text
Företag G	stämmer	stämmer	stämmer	allmän text
Företag H	allmän text	stämmer	stämmer	allmän text
Företag I	avvikelse	begränsad		
Företag J	stämmer	stämmer	stämmer	allmän text

Tabell 9.1 visar att de flesta företagen lämnar information om antaganden som stämmer överens med de faktiska nedskrivningsprövningarna. Det föreligger inga tydliga skillnader mellan fallföretagen huruvida de redovisat nedskrivningar eller inte. Däremot skiljer det sig hur företagsspecifik informationen är, vilket kommenteras nedan. För en genomgång av vilka upplysningar som ska lämnas vid en nedskrivning, se avsnitt 4.3.3.

### Antaganden för avskrivningar

Avskrivningar påverkas av antaganden för nyttjandeperiod, restvärde och komponentindelning (se avsnitt 8.3.2). Även nyttjandevärdet påverkas av antaganden för nyttjandeperiod och restvärde (se avsnitt 7.4.1 och 7.4.2). Samtliga fallföretag lämnar information om nyttjandeperiod, restvärde och komponentindelning, trots att det enbart är nyttjandeperiod som är en obligatorisk upplysning (IAS 16:73c). De flesta fallföretag lämnar konkret information om nyttjandeperiod, som stämmer överens med den nyttjandeperiod som ligger till grund för beräkningen av nyttjandevärdet. Två fall-

företag anger dock intervaller för nyttjandeperioder och det är oklart huruvida dessa fortfarande används.

Beräkning av restvärdet kan ske enligt olika grunder, för vilka det är möjligt att lämna företagsspecifik information (se avsnitt 7.4.1). Trots detta lämnar endast fem fallföretag information som stämmer överens med de faktiska beräkningarna (se tabell 9.1). Tre fallföretag anger att restvärdet utgör skrotvärde, men inte hur det har beräknats. Två fallföretag (Företag E och I) anger ett restvärde som inte stämmer överens med de faktiska beräkningarna. Båda har en mer försiktig beräkning i praktiken, än vad som anges i upplysningarna, som uttrycks som en allmän text.

När det gäller dockningskomponenter uppvisar fallföretagen en stor variation i praktiken. Det kan röra sig om stora belopp som kostnadsförs, aktiveras eller fördelas (se avsnitt 8.3.2). Variationen i praktiken framgår inte av upplysningarna, som ofta är en allmän text med liknande innehåll. Fallstudierna visar att hanteringen av dockningsutgiften utgör en potentiell källa till *earnings management*, som är svår att upptäcka genom informationen i upplysningarna. Det är ett tydligt exempel på förtäckta alternativ, för att knyta an till det begreppet (se Kvaal och Nobes, 2010).

Analysen i detta avsnitt visar att upplysningar om avskrivningar inte är ett prioriterat område som kräver involvering av företagsledningen. En stor mängd upplysningar ska produceras enligt IFRS, en konsekvens kan bli att vissa områden förblir oförändrade över tid. Upplysningar om avskrivningar förefaller vara ett sådant område. Det kan medföra att gamla texter får ligga kvar, trots att de inte längre är giltiga. Det kan även medföra att man medvetet väljer allmänna texter för att inte behöva uppdatera varje år. Analysen visar till exempel att nyttjandeperioder och restvärden är mer konkreta i praktiken, än vad som framkommer av upplysningarna. Analysen visar även att hanteringen av dockningsutgiften inte går att utvärdera. Bristen på detaljer bidrar till svårigheter att utvärdera skillnader mellan rederier.

### **Antaganden för nedskrivningsprövning**

Nio av tio fallföretag lämnar information om KGE, som stämmer överens med den faktiska nivå som fartygen prövas för nedskrivning (se tabell 9.1). Företag I anger enbart hur de nedskrivna fartygen prövas för nedskrivning, informa-



tion saknas för resterande flotta, vilket kan ses som en brist. Generellt är således inte problematiken att det saknas information om nivån för nedskrivningsprövning, utan snarare att det är svårt att bedöma om nivån som anges är rimlig. Det är uppenbart att det föreligger incitament att pröva fartygen för nedskrivning på en hög nivå (se avsnitt 7.3.4). Trots detta är det enbart två fallföretag som förklarar varför hela flottan portföljvärderas.

Åtta av tio fallföretag lämnar information om diskonteringsränta, som anges som en procentsats (se tabell 9.1). Två fallföretag beskriver även hur deras WACC beräknas. Det är dock oklart om diskonteringsräntorna är fullt jämförbara, då sex fallföretag inte lämnar information om den är före eller efter skatt. Denna problematik har även uppmärksammats i tidigare litteratur (se exempelvis Petersen och Plenborg, 2010). För rederier tillkommer även skillnader vad gäller tonnageskatt. Med undantag för Sverige har länderna i fallstudiegruppen möjlighet att tillämpa tonnageskatt. Av årsredovisningarna att döma har fallföretagen valt att träda in i tonnageskattesystemet i olika former, vilket sannolikt har betydelse för diskonteringsräntan. KPMG (2012) anger till exempel att rederier som tillämpar tonnageskatt kan bortse från skatteeffekten när diskonteringsräntan fastställs. Trots detta anger två fallföretag att diskonteringsräntan är före skatt, samtidigt som de valt tonnageskatt. Mot denna bakgrund kan informationen avseende diskonteringsräntan utökas. I synnerhet avser detta de två fallföretag (Företag A och I) som helt saknar information om diskonteringsräntan.

Det finns olika modeller för att uppskatta framtida inbetalningar (se avsnitt 7.4.1). Synen på framtida fraktrater är beroende av skillnader i affärsmodeller, hur fartygen befraktas och vilket segment man är verksam i. Åtta av tio fallföretag lämnar information om intjäning (se tabell 9.1). Hälften lämnar företagsspecifik information, hälften lämnar en allmän beskrivning. Genom att informera hur man ser på framtiden, ges analytiker och investerare möjlighet att själva utvärdera och bilda sig en egen uppfattning om nivåerna som ligger till grund för nedskrivningsprövningen. Informationen förutsätter dock att investerare och analytiker följer och förstår sjöfart, för att detaljer ska vara relevanta (se avsnitt 7.7). I tabell 8.5 framgår att två företag (Företag A och H) utgår från fasta belopp för okontrakterade dagar när framtida intjäning uppskattas. Denna information torde vara enkel att justera om upplysningar lämnas. Tre fallföretag anger att intjäningen är baserad på historisk data (Företag C, E och D), även denna information torde vara möjlig att justera.

Däremot är det i stort sett omöjligt att justera fraktrater för resterande fallföretag som baserar framtida intjäning på den interna budgeten. Orsaken är helt enkelt att man inte vet hur budgeten är uppbyggd och om det föreligger någon tillväxt i modellen eller inte (se avsnitt 7.4.1). Företag J lämnar dock information om tillväxt och justeringar på ett föredömligt sätt.

Företagen C, D och E lämnar företagsspecifik information på ett föredömligt sätt, som stämmer för samtliga områden (se tabell 9.1). Företag I utmärker sig negativt och saknar flera väsentliga upplysningar, trots att de redovisar en nedskrivning. En förklaring kan vara att de skriver ned fartyg som ska säljas till marknadsvärden. Fartygens nyttjandevärde är högre (se avsnitt 8.2.2) och en möjlig förklaring till varför man inte lämnar information om antaganden som ligger till grund för detta. Det framgår dock inte av upplysningarna om det är marknadsvärden eller nyttjandevärden som försvarar redovisade värden för resterande flotta. Vidare saknas uttrycklig information om nivå på KGE för fartygen. Enskilda fartyg skrivs ned, men det är oklart huruvida dessa ingår i en KGE eller inte, se avsnitt 9.2.2.

När Kvaal och Nobes (2010) diskuterar förtäckta alternativ anges nedskrivningsprövning som exempel, närmare bestämt uppskattning av framtida kassaflöden och val av diskonteringsränta. Genomgången i detta avsnitt visar att framtida intjäning och diskonteringsränta är uppenbara områden som är förtäckta alternativ. Även uppskattning av utbetalningar är ett förtäckt alternativ, som få fallföretag lämnar information om. Samtliga fallföretag har förutsättningar att lämna information om diskonteringsränta, däremot skiljer sig möjligheten att lämna konkret information om intjäning och utbetalningar, se avsnitt 9.3.1.

### **9.2.2 Nedskrivningsrelaterad information i upplysningarna**

Nedskrivningsrelaterad information ökade i betydelse under finanskrisen och tiden herefter, innebärande ett fortsatt allmänt ogynnsamt ekonomisk klimat (PwC, 2012). Rapporten från PwC visar att investerare vill förstå vilken effekt en nedskrivning haft på företaget, om det finns en risk för ytterligare nedskrivningar i framtiden, eller att det är sannolikhet att en nedskrivning kommer att reverseras. Det är därför viktigt att företag beskriver vilka händelser och omständigheter som triggat nedskrivningen och anger förändringar av väsentliga antaganden. Även känslighetsanalyser är relevant infor-

mation, som kan hjälpa investerare att bedöma hur nära gränsen en tillgång i realiteten är att skrivas ned. I rapporter från ESMA (2011; 2013) framgår dock att många företag saknar nedskrivningsrelaterad information samt upplysningar om möjliga konsekvenser med avseende på risker och osäkerhetsfaktorer som företag måste ta ställning till i sina bedömningar och uppskattningar. Enligt ESMA är den bristande transparensen kring nedskrivningar i huvudsak orsakad av användandet av standardtexter, istället för att företagsspecifik information lämnas. Även EFRAG (2012) belyser problematiken med standardtexter samtidigt som de kritiserar användandet av checklistor. Enligt EFRAG är det en utmaning för företag att presentera information på ett förståeligt sätt och få fram ett budskap. IASB berör samma tema och lyfter fram upplysningars kommunikativa aspekt, där man ifrågasätter vilken information upplysningarna egentligen ger till användarna (IASB, 2013b).

För att analysera fallföretagens upplysningar har ett antal betydelsefulla områden sammanställts i tabell 9.2. Det är förändringar i antaganden, känslighetsanalyser (antal antaganden) samt händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen. Analysen omfattar även fartygens marknadsvärde, vilket är en frivillig information. De fem fallföretag som redovisat nedskrivningar under perioden har markerats med grått.

**Tabell 9.2 Nedskrivningsrelaterad information i upplysningarna**

Fallföretag	Förändringar i antaganden	Känslighetsanalyser	Händelser och omständigheter som lett till nedskrivningen	Fartygens marknadsvärde
Företag A				anges
Företag B	anges	text		
Företag C				
Företag D	anges	två	allmän text	
Företag E	anges	en	företagsspecifik	anges
Företag F	anges	en	allmän text	
Företag G	anges	en		
Företag H		fyra	företagsspecifik	
Företag I			företagsspecifik	
Företag J		två		

Tabell 9.2 visar att fallföretag som redovisar nedskrivningar lämnar mer nedskrivningsrelaterad information än fallföretag som inte redovisar nedskrivningar. Resultatet är väntat, givet att vissa upplysningskrav inträder först när nedskrivningar redovisas (se avsnitt 4.3.3).

Fem av tio fallföretag lämnar information om förändringar för någon typ av antaganden (se tabell 9.2). I huvudsak avser detta diskonteringsräntan. Av de åtta fallföretag som lämnar information om diskonteringsränta, anger fyra av dem föregående års nivå. Enbart ett fallföretag beskriver förändrade antaganden för fraktrater. Genom fallstudierna vet vi att framtida fraktrater var det antagande som var mest omdiskuterat vid bokslutet 2011. Flera fallföretag antog en mer pessimistisk syn på marknaden och ändrade förutsättningarna för att bestämma framtida intjäning (se avsnitt 7.4.1). Detta förhållande framgår inte av informationen i upplysningarna, vilket kan ses som en brist.

Trots att känslighetsanalyser är relevanta för samtliga fallföretag är det enbart sex av tio fallföretag som lämnar informationen (se tabell 9.2). I huvudsak är det fallföretagen som redovisar nedskrivningar. Företag B anger att de genomför känslighetsanalyser som inte föranlett några förändringar. Någon specifik information lämnas däremot inte. Känslighetsanalyserna berör diskonteringsränta, intjäning eller båda parametrarna var för sig. Ett fallföretag lämnar känslighetsanalyser för fyra olika parametrar; diskonteringsränta, intjäning, valutakurs och skrotpris. Inget av fallföretagen lämnar känslighetsanalyser för kombinationer av antaganden, vilket kan ses som en brist. Enligt Mamelund (2011) kan förutsättningar som var för sig verkar realistiska, i kombination medföra att uppskattningarna blir för optimistiska. Även Norska Finanstilsynet (2012) lyfter fram betydelsen av att visa ett antal antaganden gemensamt, samt analysera känsligheten för olika kombinationer av antaganden. De menar att en rimlig möjlig förändring av ett antagande inte behöver leda till en nedskrivning, men att en kombination av rimliga möjliga förändringar av ett antal antaganden kan göra det. Av fallstudierna framgår att fallföretagen genomför känslighetsanalyser för eget bruk, för att laborera med fraktrater och diskonteringsräntor och se effekten på nyttjandevärdet (se avsnitt 7.3.3). Det är således ingen större merkostnad att ta fram den specifika informationen till upplysningar. Respondenterna har dock olika syn på huruvida det är viktigt att lämna känslighetsanalyser eller inte (se avsnitt 7.7).

Samtliga fallföretag som redovisat nedskrivningar anger vilka händelser och omständigheter som lett till den (se tabell 9.2). Beskrivningarna har sin grund i försämrade marknadsvärden och fraktmarknader. När det gäller sjöfart kan man anta att investerare är medvetna om branschens problem. En respondent uttrycker att utmaningen snarare ligger i att förklara för omgivningen varför nedskrivningen redovisades vid den specifika tidpunkten, då det inte är skrivet i sten vilket kvartal en nedskrivning ska redovisas. Med detta synsätt är det förståeligt om företag vill lämna företagsspecifik information, snarare än allmänna beskrivningar. Tre fallföretag är mer företagsspecifika i sin beskrivning än övriga. Företag F lämnar ytterst allmän information om händelser och omständigheter bakom nedskrivningen. Beaktat att de befinner sig i en svår ekonomisk situation, med låg soliditet och stora förluster, är det tveksamt om de uppnår en tillfredställande transparens. Resultatet är förvånande givet tidigare litteratur, som anger att företag med behov av extern finansiering och företag som redovisar dåliga resultat har motiv att lämna frivilliga upplysningar för att minska informationsasymmetrin (se Healy och Palepu, 2001). Högst troligt bidrar fallföretagets speciella omständighet till avsaknaden av information. Efter balansdagen bytte man ägare till ett av sina två segment, nedskrivningen avser fartygen i segmentet som såldes. I årsredovisningen beskrivs uppgörelsen som ett sätt att få in nödvändigt kapital. Årsredovisningen publicerades efter att affären var känd, vilket synes avgörande för den information som lämnas. Man kan anta att det inte finns motiv för företagsledningen att förklara en nedskrivning av fartyg som inte ska vara kvar i det noterade företaget. De nya ägarna till de nedskrivna fartygen har rimligtvis den information de behöver, i det avseendet föreligger inget behov av att minska informationsasymmetrin.

Enbart två av tio fallföretag lämnar information om fartygens marknadsvärde (se tabell 9.2). Fallstudierna visar att sju av tio fallföretag genomför regelbundna mäklarvärderingar av sina fartyg, främst baserat på krav från banken (se avsnitt 7.3.1). Det är således ingen större merkostnad för rederierna att ta fram information om fartygens marknadsvärde. Det finns dock ett motstånd att lämna upplysningar om fartygens marknadsvärde, bland annat för att framtida köpare av fartygen inte ska få informationen (se avsnitt 7.7). Resultatet stöds av tidigare litteratur som anger att företagsledningen undviker att lämna frivillig information om företagshemligheter till konkurrenter (Healy och Palepu, 2001; Graham et al., 2005). Fallföretagen som lämnar information om marknadsvärden gör dock detta på aggregerad nivå, inte per fartyg.

En iakttagelse är att fallföretag som lyfts fram som goda exempel när det gäller företagsspecifik information om antaganden (se avsnitt 9.2.1), saknar eller lämnar bristfällig information för nedskrivningsrelaterad information som analyseras i detta avsnitt. Ett sådant exempel är Företag C, men även till viss del Företag A. Notera att inget av dessa företag redovisar nedskrivningar, vilket högst troligt har betydelse för resultatet. Företag D och E utmärker sig positivt och lämnar information inom båda områdena. Båda företagen redovisar nedskrivningar. Företag I utmärker sig negativt och saknar väsentlig information för båda områdena, trots att de redovisar nedskrivningar och obligatoriska upplysningskrav enligt IAS 36 inträder. Förklaringar till bristande upplysningar kan troligtvis sökas i litteraturen. Företag I är mindre till sin storlek och har en dominerande ägare. Mindre företag har inte samma resurser som ett stort företag och IAS 36 är resurskrävande att tillämpa (Glaum et al., 2012). En dominerande aktieägare kan vidare ha begränsat intresse av att lämna upplysningar (Fan och Wong, 2002). Det är svårt att bedöma om bristande upplysningar är avsiktliga. Det finns inget tydligt incitament för Företag I att inte lämna företagsspecifik information om antaganden, som i huvudsak har en neutral eller försiktig utgångspunkt. Det är troligen en kombination av flera faktorer som har betydelse för bristande information i detta enskilda fall.

Analysen visar att de flesta rederier är villiga att lämna information om sin nedskrivningsprövning, men bara till en viss gräns. Mest restriktiv är man att lämna information om känslighetsanalyser, återkoppling av antaganden samt fartygens marknadsvärden (se tabell 9.2). Information om företagsspecifika antaganden lämnas däremot av de flesta (se tabell 9.1). Resultatet stöds av Hjelström och Schuster (2011) som visar att företag inte är särskilt intresserade av att uppfylla samtliga upplysningskrav enligt IAS 36, för att undvika spridning av känslig information<sup>2</sup>. Resultatet stöds även av tidigare litteratur avseende frivilliga upplysningar, som visar att företagsledningen undviker att lämna information om företagshemligheter till konkurrenter (Healy och Palepu, 2001; Graham et al., 2005).

---

<sup>2</sup> Studien av Hjelström och Schuster (2011) avser obligatoriska upplysningar i samband med att goodwill prövas för nedskrivning, där kraven är mer omfattande än för materiella anläggningstillgångar. Informationen är likväl känslig, varför studien torde kunna användas även i detta sammanhang.

### 9.2.3 Presentation av nedskrivningar

Enligt litteraturen kan även presentationen av posten nedskrivningar i resultaträkningen ge information till redovisningens användare. Enligt Callen et al. (2010) utgör nedskrivningar särskilda poster, vilket innebär att de är väsentliga och antingen ovanliga till sin karaktär, eller sällan förekommande. Motiv till placering av särskilda poster kan vara både informativa och opportunistiska (Callen et al., 2010; Jorissen och Otley, 2010; Riedl och Srinivasan, 2010). För de fem fallföretag med nedskrivningar, redovisar fyra av dem nedskrivningen på en separat rad i anslutning till avskrivningar. Detta kan tolkas som ett informativt motiv (se Riedl och Srinivasan, 2010). Det femte fallföretaget redovisar nedskrivningen på samma rad som avskrivningar, med specifikation i not. Härmed framgår inte nedskrivningen lika tydligt. Det är dock tveksamt om det specifika fallet kan tolkas som ett opportunistiskt motiv. I likhet med Scheja (2009) bedöms inte alla motiv till placering av resultatposter som medvetna. Av årsredovisningsstudien framgår att fallföretaget ifråga redovisar återkommande nedskrivningar, vilka samtliga år sker aggregerat med avskrivningar. Troligtvis är nedskrivningens placering ingenting företagsledningen reflekterar över, då samma mall följs varje år. Det kan tilläggas att företaget ifråga har bytt VD ett par gånger under tidsperioden årsredovisningsstudien avser. Nedskrivningen redovisas på samma sätt i resultaträkningen oavsett om den avser den innevarande eller föregående VD:n. Resultatet skiljer sig från Jorissen och Otley (2010) och ger ytterligare en indikation på att nedskrivningens placering inte har ett medvetet motiv.

En avslutande reflektion är att tre av fem fallföretag redovisar en mindre nedskrivning (se tabell 8.1). Fem av fallföretagen redovisar återkommande nedskrivningar, som i huvudsak är mindre (se avsnitt 7.1). Frågan är om dessa nedskrivningar ens möter definitionen för särskilda poster enligt Callen et al.

## 9.3 Faktorer som har betydelse för innehållet i upplysningarna

I detta avsnitt analyseras vilken information fallföretagen rimligtvis kan lämna i sina upplysningar. Fokus är skillnader mellan segment och operativa strategier samt på branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden.

### 9.3.1 Segment och operativa strategier

I kapitel 8 framgår att segment och operativa strategier har betydelse för fallföretagens utgångspunkter i redovisningen och därmed hur fartygen värderas (se avsnitt 8.4). Väsentliga skillnader mellan kategorierna är tillgång till marknadsdata (se avsnitt 8.4.3) och ekonomisk situation (se avsnitt 8.6.3). Det förväntas att skillnader även har betydelse för vilken information som lämnas i upplysningarna. I tabell 9.3 analyseras på vilka sätt segment och operativa strategier har betydelse för strategier för upplysningar samt hur företagsspecifik information som lämnas. Upplysningar som analyseras är intjäning, förändring i antaganden, känslighetsanalyser (antal antaganden) samt fartygens marknadsvärde.

**Tabell 9.3** Analys av betydelsen av segment och operativa strategier för upplysningar

Fallföretag	Strategier	Intjäning	Förändringar i antaganden	Känslighetsanalyser	Fartygs marknadsvärde
<b>Tank och bulk</b>					
Företag A	Utvald info	stämmer			anges
Företag C	Utvald info	stämmer			
Företag E	Utvald info	stämmer	anges	en	anges
<b>Specialbyggda fartyg eller fartyg för mer nischade trader</b>					
Företag B	Ingen uttalad		anges	text	
Företag F	Utvald info	allmän	anges	en	
Företag G	Ingen uttalad	allmän	anges	en	
Företag J	Utvald info	allmän		två	
<b>Flotta från flera segment</b>					
Företag D	All info	stämmer	anges	två	
Företag H	All info	allmän		fyra	
Företag I	Ingen uttalad				

Av tabell 9.3 framgår att fallföretag inom kategorin tank och bulk har antagit strategin utvald information för upplysningar, samt lämnar företagsspecifik information för intjäning. Inom denna kategori är det enbart Företag E som lämnar känslighetsanalyser. Att de båda andra inte gör det, synes vara en



konsekvens av strategin utvald information. De anser inte att behovet finns, så länge företagsspecifik information om framtida intjäning lämnas och det finns marknadsdata tillgängligt. En respondent uttrycker att marknaden redan vet om man är nära en nedskrivning och därför behöver inte känslighetsanalyser lämnas. Som tidigare nämnts ställer det dock krav på analytiker och investerare att förhålla sig till informationen och ha förmågan att justera nivåerna vid en avvikande uppfattning. Det är intressant att notera att båda fallföretagen (Företag A och E) som lämnar information om fartygens marknadsvärde tillhör segment där det finns tillgängliga marknadsvärden. Informationen är således inte lika känslig att lämna som när det saknas offentliga marknadsvärden.

Fallföretag med specialbyggda fartyg, eller fartyg för mer nischade trader, har antagit strategin utvald information, eller saknar uttalad strategi för upplysningar (se tabell 9.3). Avsaknaden av marknadsdata medför att företagspecifik information om intjäning är känslig information som fallföretag i denna kategori inte lämnar. Inte heller lämnas information om fartygens marknadsvärde. En respondent uttrycker att man till och med undviker att lämna information om den likvid som erhålles vid en fartygsförsäljning ”för att det är hemligt”. Företagen i denna kategori lämnar information om känslighetsanalyser. Enbart två av dem berör dock intjäningen, vilket synes vara en relevant information för fallföretag i denna kategori.

Fallföretag med en flotta från flera segment har antagit strategin all information, eller saknar uttalad strategi för upplysningar (se tabell 9.3). Två av tre fallföretag lämnar känslighetsanalyser för två eller fyra antaganden, vilket synes vara en konsekvens av strategin all information. En iakttagelse är att Företag H lämnar en allmän text om intjäning, trots att de använder marknadsantaganden som bas och därmed har möjlighet att lämna företagsspecifik information. Som tidigare noterats saknar Företag I väsentliga upplysningar (se avsnitt 9.2.2).

Analysen i detta avsnitt visar att fallföretag som lämnar företagsspecifik information för intjäning och fartygens marknadsvärde är verksamma inom segment där det finns tillgänglig marknadsdata. Det betyder att omgivningen kan ta del av värderingar oavsett om de framgår i årsredovisningen eller inte. För specialbyggda fartyg saknas marknadsdata. Det är därför känsligare att lämna information om intjäning och fartygens marknadsvärde. Informationen

i upplysningarna tenderar härmed att bli vag och allmän och därför svårare att utvärdera. Vidare är det en utmaning att presentera informationen på ett förståeligt sätt, när det saknas möjlighet att lämna referenser till marknadsdata. Analysen tyder inte på att den ekonomiska situationen, soliditet och lönsamhet, har någon större betydelse för informationen i upplysningarna.

### **9.3.2 Branschens storlek på aktiemarknaden**

I kapitel 8 framgår att branschens storlek på den nationella aktiemarknaden har betydelse för tillämpningen av IAS 36. I synnerhet har det betydelse för upplysningar (se avsnitt 8.5.2). Det framgår även att företagens storlek (se avsnitt 8.6.1) samt ägarstruktur (se avsnitt 8.6.2) har betydelse för upplysningar. Större företag är mer utsatta för krav och förväntningar från internationella investerare (Kvaal och Nobes, 2010; Nobes, 2013) och företag med spritt ägande har incitament att lämna utökad information (Daske et al., 2013). Det kan antas att företag med en dominerande ägare inte har incitament att lämna upplysningar på samma sätt som företag med ett spritt ägande. Eftersom branschens storlek på den nationella aktiemarknaden, storlek på fallföretag samt ägarstruktur samvarierar, analyseras inte betydelsen av dessa faktorer separat, utan indirekt i detta avsnitt. Det är i huvudsak större fallföretag som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en betydande bransch och mindre fallföretag som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en begränsad bransch (se avsnitt 8.6.1). Mindre fallföretag har i huvudsak en dominerande ägare och större fallföretag spritt ägande (se avsnitt 8.6.2).

I tabell 9.4 analyseras på vilka sätt branschens storlek på den nationella aktiemarknaden har betydelse för strategier för upplysningar samt upplysningars informationsinnehåll. Följande upplysningar analyseras; förändringar i antaganden samt känslighetsanalyser (antal antaganden). Informationen är relevant för samtliga fallföretag, oavsett segment och om nedskrivningar redovisas.

**Tabell 9.4** Analys av betydelsen av branschens storlek på aktiemarknaden för upplysningar

Fallföretag	Strategier för upplysningar	Förändringar i antaganden	Känslighets-analyser
<b>Många noterade rederier</b>			
Företag B	Ingen uttalad	anges	
Företag E	Utvald info	anges	en
Företag F	Utvald info	anges	en
Företag G	Ingen uttalad	anges	en
Företag J	Utvald info		två
<b>Få noterade rederier</b>			
Företag A	Utvald info		
Företag C	Utvald info		
Företag D	All info	anges	två
Företag H	All info		fyra
Företag I	Ingen uttalad		

Av tabell 9.4 framgår att strategier för upplysningar skiljer sig mellan fallföretagen beroende på om de är noterade på aktiemarknader med många eller få noterade rederier. Strategin att lämna utvald information är giltig för fallföretag i båda kategorierna. Däremot är strategin att lämna all information endast giltig för fallföretag i länder med få, eller inga andra, noterade rederier. Inget av fallföretagen från länder med många noterade rederier uttrycker denna strategi. Troligen tar man för givet att analytiker och investerare är insatta i shipping och därför behöver inte all information lämnas. Det kan även bero på skillnader i tilltro till analytikers och investerares kunskaper att förhålla sig till informationen. Respondenter som misstänker att investerare inte har kunskapen att förhålla sig till all information kommer uteslutande från länder med få noterade rederier. Respondenter från länder med många noterade rederier uttrycker inte denna oro. Det empiriska materialet visar att tilltron till investerares kunskaper har betydelse för vald strategi, vilket visas med följande exempel. En respondent beklagar att det inte finns några andra noterade rederier i deras land. De bedömer därför att de måste lämna omfattande information i årsredovisningen, för att förklara sjöfart för investerare.

De lämnar till exempel omfattande information om marknadsdata, som rimligtvis kan erhållas på andra sätt. En reflektion är att informationen förlorar sig i alla detaljer, istället för att fokusera på väsentligheter. Resultatet är intressant. Det tyder på att fallföretagens uppfattning av användarnas behov och kunskap att förhålla sig till informationen har betydelse för vilken strategi för upplysningar som antas, men inte nödvändigtvis för att relevant information lämnas. Det förekommer att fallföretag med strategin utvald information lämnar mer relevant information, än fallföretag med strategin all information. Exempel på detta är Företag E, som lämnar relevant information, och Företag H, som lämnar för detaljerad och omfattande information.

Av tabell 9.4 framgår att fallföretag noterade på aktiemarknader med många noterade rederier i större omfattning lämnar information om förändringar i antaganden och känslighetsanalyser, jämfört med fallföretag där det finns få noterade rederier på samma aktiemarknad. Resultatet tyder på en ökad press att lämna nedskrivningsrelaterad information i upplysningarna när det finns många noterade rederier i samma land. Investerare, analytiker och revisorer är insatta i branschspecifika frågor och kan ifrågasätta redovisningen (se Glaum et al., 2012). Fler rederier betyder ökad konkurrens och fler rederier att jämföra informationen med. Fallstudierna visar även att revisorer har stort inflytande över texterna, vilket får till följd att även revisorers branschspecifika kunskaper får betydelse för informationsinnehållet. I kapitel 7 framgår att lämnade upplysningar är det område revisorer har störst inverkan på. Rimligtvis har revisorer i länder med många noterade rederier större branschspecifik erfarenhet. Även skillnader i övervakning har betydelse för informationen i upplysningarna. I Norge efterfrågar Finanstilsynet (2012) utökad information avseende nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar, samt argumenterar för att upplysningar ska lämnas oavsett om nedskrivningar redovisas eller inte. Det är uppenbart att de norska rederierna i fallstudierna har tillmötesgått denna önskan. Det är till exempel enbart fallföretag i Norge som lämnar argument varför de portföljvärderar flottan.

I detta avsnitt framkommer tydliga resultat att branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden har större betydelse för vilken information som lämnas i upplysningarna, än vald upplysningsstrategi. Resultatet stöds av Barker et al. (2013) som lyfter fram kontextens betydelse för upplysningar. Resultaten förstärks sannolikt av att faktorerna storlek och ägarstruktur samvarierar med branschens storlek på aktiemarknaden (se kapitel 8).

### 9.3.3 Praktiska förklaringar

Det empiriska materialet visar även att det finns praktiska förklaringar till informationsinnehållet i upplysningarna, i synnerhet för i vilken omfattning företagsspecifik information lämnas. Följande exempel visar att användandet av mallar för årsredovisningar kan hämma informationsinnehållet. Ett fallföretag har tidigare lejt bort upprättandet av sin årsredovisning till ett systerföretag. Av kostnadsskäl standardiserades innehållet, vilket medförde begränsade möjligheter att lämna företagsspecifik information. 2011 tog fallföretaget själva över upprättandet av årsredovisningen, vilket gav större frihet att lämna mer information utan att det var förenat med kostnader. Det medförde att informationen i upplysningarna utökades markant (se avsnitt 7.7).

En annan praktisk förklaring till upplysningars informationsinnehåll är att företag tar fram information i andra syften, som senare används för att utöka informationen i upplysningarna. Följande exempel visar detta. Ett fallföretag upprättade ett prospekt 2010 och tog fram ny information i samband med detta. När de gick igenom tidigare årsredovisningar i samband med prospektet, blev det uppenbart för dem att informationen i upplysningarna varit knapphändig. I den kommande årsredovisningen utökades därför upplysningarna med information från prospektet.

## 9.4 Sammanfattning

Fartygen utgör vanligtvis den mest betydelsefulla posten i balansräkningen (se tabell 8.16). Konjunktur nedgången inom sjöfarten har därför aktualiserat behovet av information om nedskrivningar och nedskrivningsprövningar i upplysningarna. Det finns en press för en företagsledning att lämna information om nedskrivningsprövningen, oavsett om en nedskrivning redovisas eller inte. Pressen ökar för rederier i segment där andra rederier redovisat nedskrivningar (se avsnitt 9.2).

Nedskrivningar antas ge en dålig signal till marknaden, vilket bland annat bidrar till oviljan mot nedskrivningar (se avsnitt 8.1.1). Det finns därför incitament att tona ned betydelsen av en nedskrivning. Det finns även incitament att förklara för marknaden varför en nedskrivning redovisas under en specifik period (se avsnitt 9.2.2). Det förefaller dock inte finnas incitament att dölja en nedskrivning, som redovisas öppet i både resultaträkning och i noter till materiella anläggningstillgångar (se avsnitt 9.2.3).

Fallstudierna visar att det finns en medveten strategi för vilka upplysningar som lämnas (se avsnitt 9.1). Strategierna bygger på en kombination av vilka upplysningar man är beredd att lämna, samt vilka upplysningar man tror att användare av redovisningen behöver och kan förstå. Strategierna benämns utvald information och all information. Utvald information innebär att man vill vara pedagogisk i någon mening och lämna lagom mycket information. Strategin kan liknas vid en balansgång mellan att lämna tillräckligt mycket information för att skapa förståelse, men inte för mycket information för att skapa förvirring. Strategin all information innebär att väsentligt fler detaljer lämnas i upplysningarna. Syftet är att förklara och komplettera redovisningen och för att användare ska ges möjlighet att dra egna slutsatser.

Fallföretagen synes medvetna om det ökade behovet av information om nedskrivningsprövningar i upplysningarna. Jämfört med åren före krisen har informationen utökats. Som helhet lämnar fallföretagen mer företagsspecifik information än vad rapporter från ESMA (2011; 2013) gör gällande, där företag bland annat kritiserats för att upplysningar saknas, är knapphändiga, allmänna eller vaga (se avsnitt 9.2.2). Även i denna studie förekommer enskilda fall där det saknas väsentlig information. Det förekommer även fall där informationen är vag, allmän eller standardiserad. Ett övergripande intryck är dock att fallföretagen vill ha en transparens mot omgivningen och är villiga att lämna information om nedskrivningsprövningarna, men till en viss gräns. Vad som är känslig information skiljer sig beroende på om det finns tillgänglig marknadsdata för fartygen eller inte (se avsnitt 9.3.1). Finns marknadsdata lämnas i större omfattning företagsspecifik information. Saknas marknadsdata är informationen känsligare att lämna, varvid texter tenderar att bli allmänna. Det förekommer även att texter medvetet skrivs på ett otydligt sätt, som en kompromiss för att ge någon typ av information, men inte avslöja för mycket.

Vad gäller information om antaganden föreligger inga tydliga skillnader huruvida fallföretagen redovisat nedskrivningar eller inte (se avsnitt 9.2.1). De flesta fallföretag lämnar företagsspecifik information som stämmer överens med underliggande nedskrivningsprövningar. Finns tillgänglig marknadsdata lämnas i större omfattning företagsspecifik information för framtida intjäning. Få fallföretag lämnar information om framtida utbetalningar, vilka förutom inbetalningar har en stor inverkan på det framtida kassaflödet. Information om diskonteringsräntan är ett svagt område som kan förbättras. Det förekommer

att fallföretag helt saknar information, eller att det inte framgår om diskonteringsräntan är före eller efter skatt och om tonnageskatt har någon betydelse. När det gäller övrig nedskrivningsrelaterad information lämnar som förväntat fallföretag med nedskrivningar mer information (se avsnitt 9.2.2). Svaga områden som kan förbättras är information avseende förändringar av antaganden, känslighetsanalyser för intjäning samt kombinationer av antaganden. Informationen är relevant oavsett om en nedskrivning redovisas eller inte. Härmed ges användare en möjlighet att kunna bedöma risken för ytterligare nedskrivningar eller hur nära gränsen en tillgång är för att skrivas ned.

Analysen i detta kapitel visar även att information om avskrivningar är ett svagt område som kan förbättras. Området är varken prioriterat eller kräver företagsledningens engagemang, vilket kan leda till att gamla texter förblir oförändrade mellan åren, eller medvetet skrivs otydliga (se avsnitt 9.2.1). Ytterligare ett svagt område är hanteringen av dockningskomponenter. I avsnitt 8.3.2 framgår att skillnader i avskrivningsgrad kan förklaras av skillnader i dockningskomponenter, som utgör en potentiell källa till *earnings management*. Det föreligger en stor variation hur dockningskomponenter redovisas i praktiken, vilket inte framgår av upplysningarna som ofta är en allmän text med liknande innehåll.

När det finns många noterade rederier på samma nationella aktiemarknad, tenderar informationsinnehållet i upplysningarna att öka (se avsnitt 9.3.2). Investerare, analytiker, revisorer och övervakare är insatta i branschspecifika frågor och efterfrågar företagsspecifika upplysningar. Fler rederier betyder ökad konkurrens och fler företag att jämföra redovisningen med. Detta leder sammantaget till att mer relevant information lämnas i upplysningarna, jämfört med om det finns få noterade rederier i samma land. Analysen visar att tilltron till analytikers och investerares kunskap att förhålla sig till informationen skiljer sig beroende på hur många noterade rederier det finns på aktiemarknaden. Respondenter som misstänker att investerare inte har kunskapen att förhålla sig till all information kommer uteslutande från länder med få noterade rederier. Strategin att lämna all information är enbart förekommande för dem. Inget av fallföretagen från länder med många noterade rederier uttrycker denna strategi. Troligen tar man för givet att analytiker och investerare är insatta i sjöfart och därför behöver inte all information lämnas.

Bedömningen av vad som är väsentlig information sker utifrån det segment, eller den marknad, man är verksam på. Det medför att segmentet och branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden har större betydelse för informationen i upplysningarna, än vald upplysningsstrategi (se avsnitt 9.3.1). En förklaring tycks vara att upplysningsstrategi baseras på vad respondenter själva anger. Strategierna behöver därför inte nödvändigtvis stämma överens med den information som faktiskt lämnas. Det förekommer till exempel att fallföretag med strategin utvald information lämnar mer relevant information, än fallföretag med strategin all information. Sannolikt förstärks detta resultat av att storlek på företag, ägarstruktur och branschens storlek på den nationella aktiemarknaden samverkar. Det är i huvudsak större företag med spritt ägande, som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en betydande bransch, och mindre företag med en dominerande ägare, som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en begränsad bransch (se avsnitt 8.6.1 och 8.6.2).

Analysen tyder inte på att den ekonomiska situationen, det vill säga soliditet och lönsamhet, har någon större betydelse för informationen i upplysningarna. Analysen tyder inte heller på att kostnader för upplysningar har betydelse för vilken information som lämnas. Fallföretagen genomför regelbundna marknadsvärderingar av fartygen (se avsnitt 7.3.1) samt känslighetsanalyser för eget bruk (se avsnitt 7.3.3). Att lämna motsvarande information i upplysningarna är därför inte förenat med någon större kostnad. Vidare visar analysen att informationsinnehållet i upplysningarna även kan ha praktiska förklaringar, som att informationen tagits fram i ett annat syfte och därför lika gärna kan lämnas i upplysningarna (se avsnitt 9.3.3).



## **Del V Slutsatser och fortsatt forskning**



## 10 Slutsatser och fortsatt forskning

I detta kapitel presenteras de slutsatser som kan dras av studien och som bygger på analyserna i kapitel 8 och kapitel 9. Inledningsvis presenteras empiriska resultat som försöker besvara forskningsfrågorna (avsnitt 10.1). Därefter följer en diskussion om redovisning i praktiken med ett principbaserat regelverk (avsnitt 10.2). Avslutningsvis diskuteras studiens bidrag (avsnitt 10.3) samt förslag till fortsatt forskning (avsnitt 10.4).

### 10.1 Empiriska resultat

#### 10.1.1 Faktorer som har betydelse för nedskrivningar

Det finns en generell ovilja mot nedskrivningar, som antas ge en negativ signal till marknaden och en oönskad volatilitet i redovisningen (se avsnitt 8.1). Att det trots oviljan förekommer nedskrivningar har flera förklaringar. Nedskrivningar kan redovisas för att det finns ett tvång i någon mening. När marknaden vet om att ett nedskrivningsbehov föreligger, kan ett företag tvingas att redovisa en nedskrivning. Nedskrivningar kan även redovisas för att ett företag har en förmåga till det. Med detta menas att en nedskrivning redovisas för att det är möjligt, inte för att man är tvungen. Slutligen kan nedskrivningar redovisas för att fartyg ska skrotas eller säljas. En sådan nedskrivning är i grunden en annan ekonomisk omständighet och baseras på reella beslut och händelser och förblir permanent. Fortsättningsvis fokuseras på nedskrivningar som baseras på tvång eller möjlighet, vilka har sin grund i företagsledningens bedömningar.

Det finns flera faktorer som har betydelse för nedskrivningar. En faktor är företagets ekonomiska situation, det vill säga om lönsamheten är bra eller dålig och om det egna kapitalet är högt eller lågt (se avsnitt 8.6.3). Den ekonomiska situationen har betydelse för nedskrivningar som både baseras på tvång och möjlighet, vilket berörs nedan. Det finns även faktorer som baseras

på incitament, om företagsledningen vinner fördelar att redovisa en nedskrivning eller inte, och om det är bättre ur företagsledningens perspektiv att redovisa en nedskrivning i en viss period framför en annan. Incitament har i huvudsak betydelse för nedskrivningar som baseras på möjlighet. Det förefaller som om inte kostnader har betydelse för nedskrivningar i denna studie. Fallföretagen avstår inte från att redovisa nedskrivningar för att det är kostsamt att genomföra nedskrivningsprövningar. Vare sig nedskrivning redovisas eller inte genomför fallföretagen regelbundna systematiska nedskrivningsprövningar och lägger mycket resurser på dem.

När en hel bransch är föremål för en omfattande konjunkturedgång kan man förstå om marknaden förväntar sig ökade nedskrivningar (se avsnitt 1.3.2). Med kraftiga prisfall på andrahandstonnage och intjäning ökar risken för att fartygen kan behöva skrivas ned. I synnerhet gäller detta fartyg som förvärvats dyrt och har höga redovisade värden. Tillämpas IAS 36 korrekt förväntas att nedskrivningsbehov beaktas i redovisningen. På kort sikt behöver dock inte en försämrad lönsamhet ha betydelse för nyttjandevärdet, som baseras på uppskattningar av ett framtida kassaflöde. På lite längre sikt är det dock svårare att underlåta att redovisa nedskrivningar om fartygen inte är lönsamma. Att anta oförsiktiga redovisningsval för att undvika nedskrivningar är troligtvis inte önskvärt, givet förlusten av ett förlorat långsiktigt anseende (se Dechow et al., 2010). Möjligheten att marknadsvärdera fartygen medför vidare en extern press att anpassa fartygsvärden, som förstärks om rederier i samma segment redovisar nedskrivningar (se avsnitt 8.4.3). Ett rederi som under sådana omständigheter inte skriver ned sina fartyg måste förklara för marknaden varför detta inte sker. Saknas rimliga förklaringar kan man tvingas att redovisa en nedskrivning. Fallstudierna visar exempelvis att nedskrivningar redovisas för att marknaden förväntar sig det och för att intressenter inte ska förlora förtroendet för företagets finansiella rapportering (se avsnitt 8.1.1). I det avseendet är det uppenbart att marknads förväntningar kan relateras till tvång i någon mening. Vidare, oviljan till nedskrivning medför sannolikt att nedskrivningar fördröjs i förhållanden till ekonomisk substans och att redovisningen ligger lite efter en faktisk värdenedgång.

Branschens försämrade lönsamhet kan även relateras till möjlighet till nedskrivning. I det avseendet kan nedskrivningar som baseras på tvång eller möjlighet vara två sidor av samma mynt. Rederier kan utnyttja det faktum att marknaden förväntar sig nedskrivningar när en hel bransch går dåligt. Vid en

sådan tidpunkt kan en nedskrivning relateras till försämrade marknadsförhållanden, inte till företagsledningens egna handlingar, vilket ger ett starkt incitament att ta tillfället i akt och redovisa en nedskrivning. Man har kanske förvärvat fartygen dyrt och vill passa på att få ned deras redovisade värden för att skapa förbättrade förutsättningar inför framtiden. Genom sin handlingsfrihet kan företagsledningen redovisa ”för mycket” av de dåliga nyheterna (Kothari et al., 2010). Följden blir att nedskrivningen sannolikt blir för stor i förhållande till ekonomisk substans. En slutsats är att nedskrivningar är ett uppenbart verktyg för *big-bath accounting*, vilket även framgår av tidigare litteratur (se Riedl, 2004).

Fallstudierna visar att storleken på det egna kapitalet har betydelse för nedskrivningar. Det är fallföretagen med högst och lägst soliditet som redovisat störst nedskrivningar (se avsnitt 8.6.3). Resultatet indikerar att storleken på det egna kapitalet har betydelse för huruvida nedskrivningen baseras på tvång eller möjlighet. Ett stort eget kapital innebär en kapacitet att absorbera en nedskrivning, vilket har betydelse för nedskrivningens storlek och för nedskrivningar som baseras på möjlighet. Resultatet stöds av Cotter et al. (1998). Även ett lågt eget kapital har betydelse för nedskrivningar, men snarare för nedskrivningar som baseras på tvång. Skuldyngda företag kan tvingas redovisa en nedskrivning i syfte att uppnå en neutral redovisning. Risken är helt enkelt för stor för en företagsledning med att inte ha en neutral redovisning. Resultatet stöds av DeAngelo et al. (1994) och Smith et al. (2001). Om marknaden redan känner till företagets problem kommer inte en nedskrivning som en negativ signal, istället bekräftar den marknadens förväntningar. Skuldyngda företag kan således komma att redovisa nedskrivningar som baseras på både tvång och möjlighet.

När marknader är volatila och fartygen lätta att värdera föreligger en ekonomisk miljö som ökar sannolikheten för nedskrivningar. Fallstudierna visar att rederier verksamma i en sådan miljö föredrar att minska fartygens redovisade värde på annat sätt än genom nedskrivningar (se avsnitt 8.4.3). Det finns därför incitament att redovisa höga avskrivningar för att undvika eller senarelägga nedskrivningar. Syftet är att ge en bättre signal till marknaden och en mindre volatilitet i redovisningen. En slutsats är att risker och osäkerhet i verksamheten utlöser en försiktighet i redovisningen, som visar sig i form av höga avskrivningar, och därför bör avskrivningar och nedskrivningar studeras gemensamt. Utan denna försiktighet kan antas att nedskrivningar och rever-

sering av nedskrivningar förekommit i en större utsträckning. Enligt Pope och McLeay (2011) påverkas redovisningens kvalitet av de incitament och restriktioner som upprättare av redovisningen ställs inför. Inom segment med stora risker har företagsledningen incitament att redovisa höga avskrivningar för att undvika nedskrivningar. Det tycks inte finnas några större restriktioner mot en redovisning som är allt för försiktig. Fallstudierna visar till exempel att revisorer föredrar försiktighet i nedskrivningsprövningen, vilket även stöds av Lambert (2010). När marknader inte är lika volatila, och fartygen är mer eller mindre svåra att värdera, föreligger en ekonomisk miljö där sannolikheten för nedskrivningar är mindre. Fallstudierna visar att rederier i en sådan miljö inte har samma behov av en försiktig redovisning, vilket speglar sig i deras redovisningsval, som i huvudsak är neutrala (se avsnitt 8.4.3). Oavsett ekonomisk miljö finns incitament att pröva fartygen på en så hög nivå som möjligt, för att undvika nedskrivningar.

Det är svårt att dra slutsatser på vilka sätt legalt ursprung har betydelse för nedskrivningar. Litteraturen anger att tidigare redovisningspraxis kan kvarstå, trots införandet av IFRS (Nobes, 2006; Kvaal och Nobes, 2010; 2012) och att det troligen föreligger skillnader i nedskrivningsprövningen som kan relateras till i legalt ursprung (Kvaal och Nobes, 2010). Analysen visar förvisso att fallföretag från kontinentala Europa har mer försiktiga antaganden än fallföretag från Skandinavien och att det är fallföretag från kontinentala Europa som visar exempel på att tidigare redovisningspraxis kvarstår (se avsnitt 8.5.1). Som tidigare nämnts har även risker och osäkerhet i verksamheten betydelse för försiktiga antaganden. Sannolikt har denna försiktighet inte förändrats av det faktum att IFRS har införts, vilket kan förklara varför företags tidigare tillämpning kan kvarstå. Det är svårt att veta vilken av faktorerna som är starkast. Det förekommer till exempel att fallföretag från kontinentala Europa är verksamma i segment med försiktig redovisning. Resultaten tyder dock på att risken i verksamheten är den starkare faktorn.

### **10.1.2 Upplysningars informationsinnehåll**

Generellt förefaller fallföretagen vara medvetna om vad de vill uppnå med sina upplysningar. De antar medvetna strategier för upplysningar och anpassar informationen efter användarnas förståelse. De har även utökat nedskrivningsrelaterad information när fartygens nedskrivningsbehov blivit en viktig fråga i

branschen. Vidare är fallföretagen medvetna om vilken information andra rederier lämnar i sina upplysningar.

Strategier för upplysningar bygger på en kombination av vilka upplysningar man är beredd att lämna, samt vilka upplysningar man tror att användare av redovisningen behöver och kan förstå. Är man verksam på en aktiemarknad med många noterade rederier antas att investerare och analytiker ha förståelse för sjöfart, informationen som lämnas är därför anpassad för dem. Är man däremot verksam i länder där användare antas sakna, eller ha begränsad förståelse av sjöfart, förekommer det att mycket mer information lämnas. Detta trots att informationen inte alltid är relevant. Det förekommer även att väsentlig information saknas. En slutsats är att upplysningar håller en högre kvalitet när det finns många noterade företag inom samma bransch på den nationella aktiemarknaden, jämfört med om branschen har en mindre nationell betydelse. Resultatet stöds av Ali et al. (2014) som visar att branschstrukturer i ett land har betydelse för upplysningarnas kvalitet. Sannolikt förstärks resultatet av att storlek på företag, ägarstruktur och branschens storlek på den nationella aktiemarknaden samverkar i denna studie. Det är i huvudsak större företag med spritt ägande, som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en betydande bransch, och mindre företag med en dominerande ägare, som är noterade på aktiemarknader i länder där sjöfart är en begränsad bransch (se avsnitt 8.6.1 och 8.6.2). Större företag har mer resurser att lägga på sin redovisning (Glaum et al., 2012). Företag med spritt ägande har incitament att lämna utökad information, jämfört med en dominerande ägare (Fan och Wong, 2002; Daske et al., 2013).

Fallstudierna visar att utveckling av praxis har betydelse för vilken information som lämnas i upplysningarna. Fallföretagen jämför texter med andra rederier, i huvudsak från samma land och segment (se avsnitt 9.3.2). I det avseendet kan praxis både uppmuntra och hämma utvecklingen av vilken information som lämnas i upplysningarna. En slutsats är att informationen i upplysningarna anpassas efter nationella användare, snarare än internationella, och att upplysningar sannolikt påverkas av nationella traditioner. Resultatet stöds av Glaum et al. (2012). Fenomenet är intressant, branschen är global och IFRS har införts för att underlätta för internationella användare, trots detta riktar sig upplysningar främst mot nationella användare. Det får till följd att branschpraxis för upplysningar i huvudsak utvecklas lokalt.

Analysen tyder inte på att det är kostnaden eller arbetsinsatsen som har betydelse för informationsinnehållet i upplysningarna (se Amiraslani et al., 2013). Saknas information, eller texter är allmänna, tyder det snarare på att informationen är känslig och därför inte lämnas. Fallstudierna visar att informationen tenderar att bli mer företagsspecifik när det finns offentlig marknadsdata tillgänglig. Det betyder att marknaden kan erhålla informationen på annat sätt och därför kan den lika gärna lämnas i upplysningarna. Saknas marknadsdata är företagsspecifik information mycket känsligare, varför man undviker att lämna den. Resultatet stöds av tidigare litteratur (Healy och Palepu, 2001; Graham et al., 2005).

Trots att de flesta fallföretag lämnar företagsspecifik information där det är möjligt, baseras nedskrivningsprövningar på flera osäkra uppskattningar, där långt ifrån alla antaganden går att utläsa i årsredovisningarna. Flera antaganden kan klassificeras som förtäckta alternativ (se Kvaal och Nobes, 2010; Nobes, 2013). Att enbart utvärdera nedskrivningsprövningar baserat på information som lämnas i årsredovisningar förefaller svårt, i synnerhet när det är nyttjandevärdet som representerar återvinningsvärdet. För att öka upplysningarnas kvalitet bör informationen utökas avseende förändringar av antaganden samt känslighetsanalyser både för enskilda antaganden och för kombinationer av antaganden. Även om företagsspecifika antaganden lämnas måste nivåer rimlighetsbedömas, vilket ställer krav på användares kunskaper. Användare måste följa och förstå sjöfart för att detaljer kring nedskrivningsprövningar och beskrivning av risker ska vara relevanta. Fallstudierna visar att rederier bedriver sin verksamhet på olika sätt och är utsatta för olika risker. En problematik inom branschen kan vara att användare av redovisningen inte förstår dessa skillnader. Man kan tro att all sjöfart är liknande verksamhet, men fallstudierna visar att så inte är fallet. Tilltron till analytikerns och investerarens kunskaper har som tidigare nämnts betydelse för informationsinnehållet i upplysningarna. Om branschen är stor i landet tror man att investerare kan och förstår mer, om branschen är liten tror man att investerare kan och förstår mindre.

Det är intressant att notera att det delvis är andra faktorer som har betydelse för hur fartygen värderas, än för vilka upplysningar som lämnas. Upplysningar anpassas i huvudsak efter nationella användare. När det gäller fartygens värdering har nationella faktorer inte samma betydelse (se avsnitt 8.5.1). Detsamma gäller faktorerna företagets storlek och ägarstruktur, som



har störst betydelse för upplysningar (se avsnitt 8.6). Fartygens värdering påverkas i huvudsak av risker och volatilitet i verksamheten, och om fartygen är lätta att värdera, vilket utlöser en försiktighet i redovisningen.

## 10.2 Redovisning i praktiken med ett principbaserat regelverk

I kapitel 1 konstateras att IAS 36 är principbaserad. En övergripande fråga i avhandlingen blir därmed hur redovisning fungerar i praktiken med ett principbaserat regelverk. Att IAS 36 är principbaserad kan påstås enligt följande. Fartyg kan i och för sig värderas till marknadsvärden. Jämfört med de flesta andra tillgångsslag är marknaden för andrahandstonnage relativt likvid. Detta värde fluktuerar, men är i stort sett liknande vid en given tidpunkt, och opåverkat av vem som äger fartyget (se avsnitt 4.4). För fallföretagen är det dock inte marknadsvärden som försvarar fartygens redovisade värden. Vid tiden för studien ansågs marknadsvärden vara låga och osäkra (se avsnitt 7.4.1). Istället är det nyttjandevärdet som representerar återvinningsvärdet. Nyttjandevärdet är i högsta grad ett subjektivt värde som baseras på företagsledningens uppskattningar av framtida diskonterade kassaflöden. Även om företagsledningen måste förhålla sig till marknadsdata för fraktrater när nyttjandevärdet beräknas, finns en stor frihet i bedömningar. Helt utan betydelse är det dock inte att det finns marknadsvärden att förhålla sig till. Fallstudierna visar att när nyttjandevärdet hamnar för långt ifrån fartygens marknadsvärden finns en tendens att antaganden justeras, för att nyttjandevärdet ska närma sig marknadsvärden (se avsnitt 8.1). I det avseendet kan ett möjligt marknadsvärde verka som en referenspunkt för det nyttjandevärde som räknas fram. Saknas referenspunkter i marknaden söker fallföretag referenspunkter hos sig själva, vilket medför en större frihet i antaganden.

Som reglerna i IAS 36 är skrivna finns en stor flexibilitet i nedskrivningsprövningen. Fördelen med att låta företagsledningen göra bedömningar är att man kan ta del av deras kunskap och information om den ekonomiska situationen och låta detta avspeglas i redovisningen. Nackdelen är risken för en inkonsekvent tillämpning och möjligheten till manipulation (Kothari et al., 2010). Redovisningen blir därmed icke-neutral och inte lika användbar som beslutsunderlag för användare. Tidigare litteratur anger att nedskrivningar är ett tydligt exempel på redovisningsområde som bestäms av ett sampel mellan redovisningsstandarder och incitament från dem som upprättar redovisningen, det vill säga företagsledningen och revisorer (Ball et al., 2000; 2003). Som

normgivare är det därför en avvägning att införa regelbaserade eller principbaserade standarder (Kothari et al., 2010).

Det finns en grupp av respondenter som upplever IFRS som alltför komplex och efterfrågar standardiserade regler för nedskrivningsprövning. Är det då möjligt att standardisera regler för nedskrivningsprövningen? Svaret är nej givet att nedskrivningsprövningen ska spegla någon typ av ekonomisk substans. Fallstudierna visar att så länge det är nyttjandevärdet som ligger till grund för värderingen måste det förekomma skillnader mellan företagen. Nyttjandevärdet är beroende av vilket segment man är verksam i, hur rörelsen bedrivs och vilka risker som föreligger, etcetera. Det är inte möjligt för rederier att använda sig av en standardiserad nedskrivningsprövning, så länge affärsmodeller inte är standardiserade. I det avseendet är skillnader i redovisningen en naturlig effekt av olika omständigheter (se Jaafar och McLeay, 2007). Om man kan konstatera att en nedskrivningsprövning inte kan standardiseras, framstår upplysningsfrågan som central. Baserat på fallstudierna förefaller det vara rätt väg av IASB att utveckla upplysningskraven, att de blir principbaserade med tydliga väsentlighetskrav (IASB, 2014).

IAS 36 ska säkerställa att det inte finns några nedskrivningsbehov för fartygen i balansräkningen. Det är även viktigt att för stora nedskrivningar förhindras. Fallstudierna visar att större nedskrivningar föredras om det egna kapitalet tillåter detta, vilket speglar fenomenet *big-bath accounting*. Det är därför viktigt att regleringen även förhindrar omotiverat stora nedskrivningar i syfte att uppnå för företagsledningen positiva effekter i framtiden. En sådan situation skapas till exempel om ett fartyg skrivs ned till ett marknadsvärde om nyttjandevärdet är högre.

I avhandlingen fanns en förväntan att nationella skillnader i redovisningen skulle vara begränsade baserat på att rederierna tillhör en global bransch, är verksamma i en internationell miljö och har tillgångar som kan flyttas och användas runt om i världen (se avsnitt 1.3 och avsnitt 2.2). Resultaten visar att nationella faktorer har betydelse för redovisningen, i synnerhet för upplysningar. Resultatet är intressant nu när man försöker harmonisera redovisningen och stöds av tidigare litteratur (se exempelvis Jaafar och McLeay, 2007; Kvaal och Nobes, 2010; 2012; Leuz, 2010; Pope och McLeay, 2011; Wysocki, 2011; Glaum et al., 2012).

I avhandlingen fanns även en förväntan att det genom fallstudierna skulle vara möjligt att utvärdera de antaganden som ligger till grund för nedskrivningsprövningen (se avsnitt 1.4.1). I efterhand kan konstateras att detta är svårt, även med tillgång till ytterligare information. Små skillnader i antaganden kan ge stora effekter på nyttjandevärdet. Det finns vidare en flexibilitet i nedskrivningsprövningen som företagsledningen kan använda sig av för att komma fram till en önskad redovisningsmässig lösning. Det är således svårt att förhindra missbruk av nedskrivningar genom olika former av *earnings management*. Fallstudierna visar att fallföretagen har gjort redovisningsval som är både försiktiga och oförsiktiga för att undvika nedskrivningar och justerat antaganden för att påverka nedskrivningarnas storlek (se avsnitt 8.3).

På ett övergripande plan visar dock fallstudierna att principbaserad redovisning fungerar i någon mening. Som helhet förefaller det som fallföretagen har beaktat rådande förutsättningar och redovisat nödvändiga nedskrivningar, troligtvis med en viss fördröjning. En slutsats är att företag kan genomföra en icke-neutral nedskrivningsprövning något enstaka år, men inte hur länge som helst. Fallföretagen har även anpassat informationen i upplysningarna efter användarnas förståelse och efter rådande ekonomisk omständighet. Samtidigt visar fallstudierna att det är svårt att uppnå *de facto* harmonisering inom områden där företag har möjlighet att redovisa på olika sätt. Fallstudierna visar att det förekommer exempel på en inkonsekvent tillämpning av IAS 36, som i huvudsak berör fartyg som portföljvärderas. Det förekommer skillnader med avseende på vilka tillgångar som prövas för nedskrivning (se avsnitt 7.3.4), vilka utbetalningar som omfattas i framtida kassaflöden (se avsnitt 7.4.1) och hur en nedskrivning fördelas på fartyg som ingår i samma KGE (se avsnitt 7.6). Skillnaderna kan möjligen relateras till att upprättare har en förförståelse för sin egen verksamhet, som inte alltid backas upp av ekonomiska omständigheter. Majoriteten av fallföretagen ser fartygen som separata enheter, och hanterar dem som sådana i nedskrivningsprövningen, för att det är möjligt. Att fartygen portföljvärderas innebär då en summering av de enskilda fartygen, snarare än att det är rörelsen som prövas (se avsnitt 7.9).

Även branschpraxis betydelse för en principbaserad redovisning bör belysas. Enligt Kothari et al. (2010) utgör branschpraxis redovisares och revisorers tolkning av ett principbaserat regelverk. Branschpraxis anses utgöra *working rules*, som innebär att regler skapas för att förenkla och standardisera en principbaserad redovisning. Inom samtliga segment förekommer standardise-

rade redovisningsval, vilket är ett uttryck för branschpraxis (se avsnitt 8.3.3). Avskrivningar och nedskrivningar ska reflektera skillnader i ekonomiska omständigheter. Det finns en risk att branschpraxis medför att skillnader i omständigheter inte beaktas. Ett tydligt exempel i denna studie är LTAV-metoden, vilken har sin grund i behovet att förenkla och standardisera framtagandet av fartygs nyttjandevärde (se avsnitt 7.8.2). Man kan anta att de flesta praktiker uppskattar och är positiva till branschspecifika tolkningar. Redovisningen kan dock bli för standardiserad och därmed inte lika användbar som beslutsunderlag för användare. Dessutom kan branscher utveckla olika praxis, vilket kan leda till skillnader i redovisningen, trots liknande ekonomiska omständigheter. Hur blir det med jämförbarhet mellan branscherna då? En svaghet med denna studie är att skillnader mellan branscher inte framkommer, då enbart en bransch studeras. När det gäller upplysningar visar denna studie att praxis inte enbart utvecklas inom branschen, utan i huvudsak inom det egna landet. Även om fallföretagen tittar på praxis inom det egna segmentet är det inte givet att man tar till sig utvecklingen, om det inte finns någon press att göra det. Som tidigare nämnt ökar pressen att lämna upplysningar av hög kvalitet, när det finns många noterade rederier på samma nationella aktiemarknad (se avsnitt 9.3.2).

### **10.3 Studiens bidrag**

Studien ger flera bidrag till tidigare litteratur. Forskning fokuserar ofta på problem med redovisningen. Det kan vara att redovisningen påverkas av företagsledningens incitament eller att en effektiv övervakning behövs och är avgörande för redovisningens kvalitet (se exempelvis Ball et al., 2000; 2003; Leuz et al., 2003; Pope och McLeay, 2011; Wysocki, 2011). Ett bidrag med denna studie är att visa att principbaserad redovisning faktiskt fungerar i någon mening. Genom att studera detaljer framkommer att fallföretagen anpassat antaganden efter rådande ekonomiska förhållanden, vilket är en grundläggande tanke med principbaserad redovisning. Vidare har informationen i upplysningarna anpassats efter användarnas förståelse och utökats när fartygens nedskrivningsbehov blivit en viktig fråga i branschen. Studien visar även att det förekommer vissa brister, som att rederier utsatta för risker och volatilitet i sin verksamhet föredrar en försiktig redovisning och att det kan vara svårt för användare att förstå hur en nedskrivningsprövning är genomförd baserat på den information som lämnas i årsredovisningen. Det är även svårt att utvärdera var riskerna finns i fartygens värdering. På ett övergripande plan

visar denna studie dock att principbaserad redovisning fungerar, åtminstone för sjöfartsbranschen. Sannolikt har det betydelse för resultaten att nedskrivningar studeras för ett tillgångsslag där det finns möjligheter att uppskatta ett marknadsvärde (se Francis et al, 1996). I jämförelse med de flesta andra branscher kan sjöfartsbranschen erbjuda investerare en uppfattning om ägda tillgångars aktuella marknadsvärden, åtminstone vid en given tidpunkt (Fairplay, 2013). Det bör även påpekas att det troligen finns ett *bias* i urval av fallföretag som har betydelse för resultaten. Fallföretag som accepterat att ingå i denna studie har troligen en större transparens i sin redovisning, jämfört med rederier som avböjde att delta i studien, eller inte besvarade förfrågan att delta.

Ett annat bidrag till litteraturen är att ge förståelse för vad som ligger bakom redovisningsval, vilket är avgörande för förståelsen av redovisning i praktiken (Hjelström och Schuster, 2011). Studien visar att nedskrivningar kan baseras på både tvång och möjlighet samt reella beslut och händelser i samband med att fartyg ska säljas. Fallstudierna möjliggör att se en helhet och hur detaljer hänger ihop. Fallstudierna möjliggör att identifiera strategier för både värdering och upplysningar. Resultaten kan senare användas för att utveckla hypoteser som kan testas kvantitativt genom större statistiska studier (Ryan et al., 2002). Denna studie visar att avskrivningar och nedskrivningar bör studeras gemensamt. Tidigare litteratur fokuserar på ett redovisningsområde i taget, som avskrivningar (se Keating och Zimmerman, 2000; Jaafar och McLaey, 2007) och nedskrivningar (se Francis et al., 1996; Cotter et al., 1998; Riedl, 2004). Studien möjliggör även att se kopplingen till upplysningar, hurvida antaganden stämmer och att det inte saknas relevant information.

Studien belyser den komplexitet rederier måste hantera i praktiken när fartygen ska värderas och prövas för nedskrivning. I det avseendet ger studien praktiska bidrag i form av inblick i hur fallföretagen faktiskt genomför nedskrivningsprövningar och vilken relevans som finns i de upplysningar som lämnas. Upprättare av redovisning kan ta del av beskrivningarna för att jämföra med sin egen redovisning. För investerare, analytiker, revisorer och långgivare är det relevant att ta del av beskrivningarna och få en förståelse för förekommande skillnader vad gäller verksamhet och risker. Beskrivningarna kan även hjälpa reglerare av redovisning att förstå hur standarder tillämpas i praktiken. Inte minst ger studien av informationsinnehållet i upplysningar ett bidrag till den pågående debatten avseende upplysningars relevans och

omfattning. Ett ytterligare bidrag är att visa att informationsinnehållet inte alltid är jämförbart mellan länder, vilket kan ha betydelse för både upplysningarnas kvalitet och för harmonisering av upplysningar.

#### **10.4 Fortsatt forskning**

I denna avhandling finns flera uppslag som kan vara intressanta för fortsatta studier. Förslagen omfattar tre områden, vilka är studier av redovisningsval, marknadsreaktioner och användare i praktiken. När det gäller området redovisningsval finns flera förslag. I denna studie framgår att storleken på det egna kapitalet har betydelse för nedskrivningar och att det är fallföretagen med högst och lägst soliditet som redovisat störst nedskrivningar (se avsnitt 8.6.3). Ett förslag till en kvantitativ studie är att undersöka om det är företag med extrem soliditet, det vill säga hög eller låg soliditet, som tenderar att skriva ned sina tillgångar mest. I denna studie framgår även att avskrivningar och nedskrivningar bör studeras gemensamt (se avsnitt 8.3). Ett förslag till en kvantitativ studie är att undersöka om företag med höga avskrivningar redovisar färre nedskrivningar, jämfört med företag med lägre avskrivningar inom samma bransch. Vidare framgår att branschens relativa storlek på den nationella aktiemarknaden har betydelse för hur IAS 36 tillämpas (se avsnitt 8.5.2 och 9.3.2). Egenskapen omfattas inte av de institutionella egenskaper som anges i Leuz (2010) och torde främst bero på att han inte fokuserar på en specifik bransch som denna studie gör. Ett förslag till studie är därför att undersöka huruvida motsvarande skillnader förekommer inom andra branscher.

Fallstudierna visar att företag har olika synsätt huruvida en nedskrivning ska allokeras till ett visst fartyg eller inte i den interna redovisningen. Ett förslag till studie är att undersöka om den interna styrningen har betydelse för beslut att skriva ned en tillgång. Låter man en nedskrivning påverka den interna redovisningen får ledningen för till exempel ett affärsområde eller en linje, förståelse för redovisningsmässiga effekter av sina beslut. Nedskrivningen belastar resultatet och fartyget får ett lägre redovisat värde, med lägre framtida avskrivningar som följd. Av de tio fallföretagen är det åtta som redovisat nedskrivningar under den studerade perioden 2007 till Q1 2012. Tre av dem fördelar nedskrivningen per fartyg i den interna redovisningen. Fördelar som en respondent lyfter fram är att fartygen får rätt värde i redovisningen om de ska säljas, vilket kan leda till att man fattar bättre beslut. Ett övervärderat fartyg kan enligt respondenten innebära ett internt motstånd att sälja med förlust, trots att det kan vara en bättre affär för företaget. Respondenter på

fallföretag som inte låter nedskrivningar påverka den interna redovisningen, anger att de enbart fördelar de kostnader som avdelningarna kan påverka, vilket inte omfattar avskrivningar och nedskrivningar.

I denna studie fokuseras på noterade företag. Intervjuerna på Stena AB antyder dock att det kan finnas skillnader i värderingsstrategier mellan noterade och icke-noterade företag. Det vore intressant att studera om det förekommer skillnader och på vilka sätt de har betydelse för tillämpningen av IFRS. Ett förslag till studie är därför att undersöka strategier för icke-noterade företag med en dominerande ägare och jämföra resultaten med denna studie. När det inte finns en aktiemarknad att rapportera till är långivare den primära externa intressenten. Det kan medföra att det föreligger andra typer av ekonomiska incitament, vilket antydde av intervjuerna med Stena AB.

När det gäller studier av marknadsreaktioner lämnas som förslag att undersöka hur investerare värderar fartyg i noterade rederier. Detta kan innebära en kvantitativ studie där man studerar om aktiemarknaden predikterar nedskrivningar. Respondenter i fallstudierna framför att aktiemarknaden ofta förutser en värdenedgång, innan den reflekteras i redovisningen. Innebär det att investerare beaktar en värdenedgång av fartygen innan den redovisas i böckerna? Ett syfte med att redovisa nedskrivningar är att förse investerare med användbar finansiell information. Om inte nedskrivningar redovisas i rätt tid, får då investerare trots detta relevant information? Enligt Dechow et al. (2010) finns det begränsad forskning kring i vilken omfattning *earnings management* upptäcks av investerare. Att undersöka hur investerare värderar fartyg i rederier och hur de justerar värden för att hamna "rätt", skulle kunna vara ett sätt att angripa problematiken.

När det gäller området användare i praktiken föreslås följande. Fallstudierna visar att företag lägger mycket resurser på att ta fram information till en årsredovisning. Samtidigt ifrågasätter respondenter om all information kommer till nytta och används. Ett förslag till studie är att undersöka vilka områden i en årsredovisning som investerare anser vara de mest användbara. En sådan studie är relevant för den pågående debatten för upplysningar.





# English Summary

## **Impairment of Ships**

### **A study of how IAS 36 has been applied in European shipping companies**

#### **Introduction**

This dissertation is about accounting in practice. More specifically, it is about how IAS 36 *Impairment of Assets* is applied, with a focus on listed European shipping companies and the impairment of ships.

The mandatory adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS) by listed companies in the European Union (EU) in 2005 had important consequences for the presentation and content of the consolidated financial statements for many companies. Instead of using different local accounting rules, listed companies in Europe must apply the same accounting standards. It was assumed that this change would make it easier to compare the financial performance of companies across different countries.

The IFRS is a principle-based accounting system that relies on management judgment and the use of private information. The IAS 36 is a standard that requires considerable judgment and assumptions when applied. This has benefits as well as drawbacks. The benefits are that it provides access to management's knowledge and information about the company's economic situation. A drawback lies in the risk of inconsistent application, which can affect the comparability of accounting information (Kothari et al., 2010). The scope given to management judgment can also be used opportunistically (Ball, 2006; Jeanjean and Stolowy, 2008; Callao and Jarne, 2010; Kothari et al., 2010). This results in non-neutral accounting information, which is less useful for a variety of users, including investors. A key element of IAS 36 is

the requirement for disclosures, which enable an evaluation of the impairment tests. There is a conflict, however; in times of financial difficulties, investors and analysts demand more information about impairment tests than companies actually disclose (ESMA, 2011; 2013).

According to literature, accounting practices are also affected by national differences in the institutional context of financial reporting. The literature predicted that national differences in accounting practices would (to some extent) persist even after the introduction of IFRS. The IFRS Foundation (2014) also emphasizes that a challenge for the IFRS is to achieve consistent application across national borders.

In studying the application of IAS 36, the focus is on a global industry in which companies are assumed to operate under similar circumstances (see Jaafar and McLeay, 2007). Shipping is an international industry, and ships are easily transferred between companies and different jurisdictions. There is an assumption that similar ships will be accounted for in a similar manner, regardless of nationality. Moreover, because ships constitute significant assets on shipping companies' balance sheets, impairment is a key issue since the start of the economic downturn in 2008. For the shipping industry, the economic downturn has led to collapsed freight rates and declining market values of ships.

This study focuses on investigating two empirical issues. The first is to identify factors that are material to the implementation of impairment tests and recognition of impairment losses. The second is to study the information content of the disclosures regarding impairment. The first issue is aimed at increasing the understanding of which factors influence accounting practices. The second issue is aimed at studying the information content of disclosures and the extent to which the information contained therein is consistent with the underlying assumptions and at determining whether any relevant information is missing. There already exist numerous empirical studies on accounting choices, why assets are written down, and which disclosures are made. These studies are essentially quantitative and focus on accounting at the aggregate level, based on information disclosed in annual reports. The approach adopted in the present dissertation is to study accounting at the company level in order to study the *black box* of preparers.

## Literature review

This dissertation is based on economic theory, which has influenced the literature chosen. The literature review comprises three areas. The first area is the harmonization of accounting practices. The studied shipping companies come from different European countries. As it is possible that any differences in application that exist can be attributed to national differences, a section on harmonization is included in the literature review. The second area concerns companies' accounting choices, which is a basis for the first issue. The third area is disclosures, which is a basis for the second issue. Disclosures are an area that is undergoing change. The number of disclosures has increased under IFRS, which both practitioners and standard-setters view as problematic (Barker et al., 2013).

Impairment is an area of accounting where it is difficult to discover differences among companies based on the information disclosed in annual reports. According to Kvaal and Nobes (2010), there are several covert options<sup>1</sup> and estimations regarding the issue of impairment, such as measurement of cash flow and which discount rate to use. The authors, therefore, argue that it is likely that national traditions and especially companies' previous application of accounting principles will persist in several of these areas. The discovery of covert options in research is dependent on access to private information that is not observable in annual reports. The use of case studies in this dissertation makes this possible.

One conclusion based on the literature review is that there exists a tension between the need for neutral judgment to reflect underlying economics in financial statements and the opportunistic behavior on the part of those who prepare financial statements to achieve subjective preferences. The area of accounting concerned with impairment is a clear example of an area that is determined by the interaction between accounting standards and managers' and auditors' incentives (Ball et al., 2000: 2003). A fundamental requirement under IAS 36 is that financial statements must be based on neutral judgments. A review of the literature shows, however, that judgments can be non-neutral, if management takes an opportunistic approach and allows its own preferen-

---

<sup>1</sup> A covert option exists where no choice is explicitly offered within a standard and the degree of judgment involved might allow scope for the preferences of the preparers of financial statements. (Nobes, 2013).

ces to be reflected in financial statements. In this case, underlying economics are not represented, and therefore, the financial statements will be less useful for investors.

### **Method**

To study the two issues, two empirical studies have been conducted: an initial study of annual reports of all listed shipping companies in Europe, followed by case studies of a selection of these. The two studies provide different types of data. The annual report study provides an overview of impairment losses on ships for the years 2007 through 2010. This shows the years in which impairment losses are recognized as well as the size and breakdown by segment of these losses. For the years 2007 and 2008, depreciation is also studied, although this part of the study is based on Pettersson (2011) and is viewed as a complement to the impairment study<sup>2</sup>. The annual report study has served as a basis for selecting companies for case studies. Subsequently, the annual report study has been used to compare with results of the case studies.

The case studies cover ten companies from six countries. The data comes from interviews, annual reports, and (in some cases) internal documents. The basis is the annual report for 2011 and (in some cases) the interim report for the first quarter of 2012. During this period half of the case study companies reported impairment charges. Studying impairment tests at the company level allows consideration of the complexity involved in the valuation of the ships. Differences in events and circumstances can be identified and their influence on whether an impairment charge is recognized can be evaluated. Also, knowledge of the assumptions on which the impairment tests are based enables an evaluation of the information content of disclosures. In the analysis, qualitative categories are generated from the empirical data. Earlier literature is used to identify factors, which may influence accounting practice, and to interpret and analyze the results.

---

<sup>2</sup> Depreciation is viewed as the allocation of the value of a ship to accounting periods while impairment is an adjustment in cases where the value is too high. Large depreciation charges reduce the risk of impairment.

## Results of case studies

The results of the case studies show that impairment testing is not an exact science. There are differences among the companies studied. Impairment is a priority area, which is not surprising in view of the crisis that the shipping industry was going through at the time of the study. Therefore, decisions on impairment losses and the information to include in the disclosures are a matter for management and the Board of Directors.

All of the companies perform regular systematic impairment tests and deploy significant resources for these tests. On the face of it, the impairment tests used are similar across firms. The carrying amounts of ships are compared with their market values where available and their values in use. Normally, the recoverable amount is represented by value in use. The technique for calculating future cash flows is similar with one or two exceptions. There are differences related to the level of cash-generating units (CGUs). Case study companies consider a single ship a CGU as well as the entire fleet as a CGU (portfolio valuation). Most case study companies view their ships as essentially separate units and treat them as such in their impairment tests. In portfolio valuation, the sum of the individual ships is determined, rather than testing its operations for impairment. Only one company uses multiple models depending on how CGUs are defined. There are also differences related to the assumptions on which the calculations are based. The results illustrate that there is wide scope to influence assumptions, which are based on management judgment and outlook. Using the leeway available, management has ample opportunities to influence the timing and size of impairment losses.

The following assumptions are deemed most important by respondents: future freight rates, the discount rate, and whether the ships are valued as a portfolio. During the preparation of the 2011 financial statements, the discussions centered on assumptions regarding future freight rates. This is also the assumption for which the largest number of case study companies changed their basis and on which they expressed a more pessimistic view. The discount rate was also a subject of discussion. Regarding portfolio valuation, it can be assumed that the companies had already discussed this matter with their auditors in previous years and had come to an “agreement”. The area where auditors appear to have the biggest influence is on which disclosures are made.

A decision to recognize an impairment loss is preceded by a general assessment of various factors, such as whether the assumptions are realistic, the level of sensitivity of the calculations, etcetera. As mentioned, half of the case study companies reported impairment charges during the period studied, which ranged from 1% to 22% in relation to the ships' total carrying amount at the balance sheet date. There are differences with regard to the allocation of impairment losses when ships that form part of the same CGU are impaired. Impairments are allocated pro rata or “where they belong”.

Most of the companies in the study provide information about their assumptions in their disclosures. There are no clear differences between the companies in terms of whether they have recognized impairment losses or not. There are differences, however, with regard to disclosures of changes to assumptions and sensitivity analyses.

## **Conclusions**

### *Determinants of impairment*

Firms are reluctant to recognize impairment losses, which are seen as sending negative signals to the market and creating undesirable volatility in financial statements. Therefore, it can be assumed that impairment losses are delayed in relation to the economic substance and that accounting will lag the economic impairment. There is also the risk that impairment charges will be excessive when they are finally recognized with the aim of avoiding recurring charges. There is a reluctance to reverse impairment losses from previous years for the same reason.

The fact that impairment losses are still recognized despite this reluctance is due to several factors. If the market knows that an asset is impaired, a company may be forced to recognize an impairment loss. There are also factors that are based on incentives, whether the management benefits from recognizing an impairment loss or not, and whether it is better from the management's perspective to recognize an impairment loss in a certain period rather than in another. Finally, an impairment loss may be recognized because a ship is to be scrapped or sold. In the latter case, the impairment loss relates to a different economic situation, is based on actual decisions and events, and is of a permanent characteristic.

When an entire industry is going through a major downturn, it is natural that the market should expect increased impairment losses. For the more generic ship-types, like tankers and bulkers, a parallel second-hand market exists where transparent valuations create an external pressure to adjust the value of ships, a pressure that increases if impairment losses are recognized by shipping companies in the same segment. The pressure increases if the company's economic situation is bad, with a poor profitability and a low level of equity. Highly indebted companies may be forced to recognize an impairment loss in order to provide neutral accounting information. The risk for management not to do so is simply too great. This finding is supported by previous studies (see, for example, DeAngelo et al., 1994; Smith et al., 2001).

Shipping companies can also exploit the fact that the market expects assets to be written down. There are strong incentives to recognize an impairment loss that is related to deterioration in market conditions rather than management's own actions. Management can use their discretion to recognize "too much" bad news (Kothari et al., 2010) and thus create better prospects for the future. A high level of equity entails a capacity to absorb an impairment loss, which probably influences the magnitude of the impairment losses (Cotter et al., 1998).

The risk for impairment charges increases when ships are tested on a low level of CGU. In fact, this is one of the explanations for recurrent minor impairment losses for case study companies operating in several segments, which affects the level of CGU. These companies reported losses during the period studied, which may have affected the study's results.

The case studies show that companies that are exposed to operational risks and volatility and that have ships that are easy to value recognize excess depreciation charges in order to avoid or delay the recognition of impairment losses. One conclusion is that operational risks and uncertainty encourage more conservative accounting in the form of large depreciation charges. Depreciation and impairment should therefore be studied together. In less volatile segments and when it is harder to determine market values of the ships, there is an economic environment where the probability for an impairment loss is lower. Therefore, the need for conservative accounting is lower, and this is also reflected in accounting choices, which are more neutral. In all segments, the flexibility permissible in testing for impairment is used to avoid

recognizing impairment losses, for instance through the portfolio valuation of ships. One conclusion is that it is hard to prevent various forms of earnings management in the context of impairment.

According to literature, previous accounting practices can survive the introduction of IFRS (Nobes, 2006; Kvaal och Nobes, 2010; 2012) and there probably exist differences in impairment testing that can be attributed to where a company is domiciled (see Kvaal and Nobes, 2010). The analysis shows clearly that case study companies from continental Europe use more conservative assumptions than those from Scandinavia and that it is among the former that we find examples of the continued use of earlier accounting practices. As mentioned, the use of conservative assumptions may also be due to operational risk. It is unlikely that this phenomenon has changed following the introduction of IFRS, which may be another reason for the persistence of earlier practices. It is hard to know which of these factors is most significant. There are, for instance, some case study companies from continental Europe that operate in segments where conservative accounting practices are used. The results indicate, however, that operational risk is a stronger factor than geographic origin.

#### *Disclosures and their information content*

As regards disclosures and their information content, the following conclusions can be drawn. Generally, the case study companies were aware of what they wanted to achieve with their disclosures. They adopt deliberate strategies for disclosures and adapt the information to their users' understanding. They also include expanded impairment-related information in cases where the impairment of ships has become an important issue in the industry. The case study companies are also aware of what information other shipping companies provide in their disclosures.

Strategies for disclosures are based on a combination of the information that the company is willing to provide and the information that it believes users of the financial statements need and are able to comprehend. If the company operates in a market with many listed shipping companies, it is assumed that investors and analysts have an understanding of the shipping industry, and the information disclosed is adapted accordingly. Conversely, some companies operating in countries where users are assumed to have little or no under-



standing of the shipping industry provide much more information, even though this information is not always relevant. There are also examples where essential information is missing. One conclusion is that when many shipping companies are listed on the same national stock market the information content of the disclosures is generally greater. It is likely that this result is enhanced by the company's size and ownership structure, which interact in this study. It is mainly larger companies with dispersed ownership that are listed on stock markets in countries where shipping is a major industry, and smaller companies with a concentrated ownership that are listed on stock markets in countries where shipping is a limited industry. Previous literature indicates that size and ownership structure affect the quality of disclosures (Glaum et al., 2012; Daske et al., 2013).

An overall impression is that case study companies want to disclose information about their impairment tests, but with a certain limit. Information tends to become more company-specific when market data is publicly available. This means that the market can obtain the information by other means; therefore, it may as well be included in the disclosures. Where market data is not available, the disclosure of company-specific information is more sensitive and therefore avoided. This finding is supported by previous studies, which show that management is reluctant to disclose sensitive information that could reveal trade secrets to competitors (Healy and Palepu, 2001; Graham et al., 2005).

Impairment tests are based on several uncertain estimates, and all of the assumptions underpinning these estimates are not described in the annual reports. Several assumptions can be classified as covert options (see Kvaal and Nobes, 2010). Evaluating impairment testing solely on the basis of the information disclosed in annual reports would appear to be difficult. In addition, it is difficult for users to assess estimation uncertainty in the valuation. Furthermore, detailed information on impairment tests and descriptions of risks are only relevant if the users of the information monitor and understand the shipping industry. As mentioned, companies' confidence in analysts' and investors' knowledge influences the information content of their disclosures. If shipping is a big industry in the country, it is assumed that investors know and understand more; if the industry is small, it is assumed that investors know and understand less. Thus, it is evident that the information provided in disclosures is adapted to national rather than international users.

It is interesting to note that how ships are valued is influenced partly by factors other than those that determine which information is disclosed. While disclosures are essentially adapted to national users, the valuation of ships is not affected by national factors to the same extent. The same applies to the company's size and ownership structure, which are the main factors influencing disclosures. The valuation of ships is primarily influenced by operational risks, volatility, and whether they are easy to value, which encourage conservative accounting.

### *Principle-based accounting*

An overall issue in this dissertation is how accounting methods are applied in practice under a principle-based framework. The IAS 36 is clearly principle-based. It is also clear that it is not possible to standardize rules for impairment testing if the intention is to represent economic substance. For as long as business models are not standardized, it is not possible to standardize impairment tests. Therefore the issue of disclosures is of central importance. Based on the case studies, the right path would appear to be that adopted by the International Accounting Standards Board (IASB), viz. to develop the disclosure requirements, ensuring that these are principle-based with clear materiality requirements (IASB, 2014).

More generally, the case studies show that principle-based accounting works in some sense. The studied companies have taken account of the prevailing circumstances and recognized the required impairment losses, probably with a certain delay. They have also adapted the information in their disclosures to their users' understanding and to the economic situation. The case studies show, however, that it is hard to achieve *de facto* harmonization in areas where management can influence the financial reporting outcome. This underscores the importance of industry practice. There are several areas of industry practice in the shipping industry. Impairment tests should reflect differences in circumstances. There is a risk that industry practice will lead to differences in circumstances not being taken into account. The development of industry-specific models can also lead to differences between industries if the models fail to spread, despite similar circumstances. One example is the evaluation method *long-term asset value* (LTAV) model, which is based on the need to simplify and standardize the determination of a ship's value in use.

Since this study is focused on only one industry, differences between industries are not discovered.

### **Contribution**

This dissertation contributes to literature in several ways. Research often focuses on problems in financial reporting. One contribution is to show that principle-based accounting actually works in some sense, at least for the shipping industry. Shipping is different from other industries in that it is easier to determine the current market value of the owned property, which probably has affected the results. Further, the sample of companies chosen for case studies is probably biased in a way that has affected the results. The shipping companies that agreed to take part in the study probably have a higher degree of transparency in their accounting than many of their peers in the industry. The study also points to the existence of a number of issues, for example, that shipping companies exposed to operational risks and volatility prefer conservative accounting, and that it can be hard for users to understand how impairment tests are conducted based on the information disclosed in annual reports. Based on the disclosures, it is difficult to assess estimation uncertainty in the valuation. Another contribution to the literature is to create an understanding of accounting choices, which is critical for an understanding of accounting practices (Hjelström och Schuster, 2011). The way in which estimates and judgments are linked to disclosures is also illuminated. Furthermore, the case studies enable the identification of strategies for valuation and disclosures, which can then be tested in quantitative studies. The dissertation also makes practical contributions in that it highlights the complex practical issues shipping companies face when valuing and testing ships for impairment. It provides an insight into how the studied companies actually conduct impairment tests and explains the relevance of the disclosures that are made. The descriptions are relevant for preparers of financial statements as well as for stakeholders, including investors, analysts, auditors, lenders, and accounting regulators.

### **Proposals for further research**

This dissertation contains suggestions that could be of interest for further quantitative studies. These suggestions focus on three areas. First, one potential subject of research is to explore how investors value ships in listed shipping companies. This could take the form of a quantitative study into how the stock market predicts the impairment of ships before impairment losses are recognized in the accounts. According to Dechow et al. (2010), there is limited research into the extent to which earnings management is discovered by investors. Investigating how investors value ships owned by shipping companies and how they adjust their values to arrive at the “right” figures would be one way to address the issue. Second, this study shows that the level of equity influences the recognition of impairment losses and that among the studied companies it is those with the highest and lowest equity/assets ratios that recognize the largest impairment losses. One proposal for a quantitative study is to examine whether it is companies with extreme equity/assets ratios (i.e., high or low ratios) that tend to write down their assets the most. Third, this study shows that the relative size of the industry in the national equity market has a bearing on the application of IAS 36. This characteristic is not covered by the institutional characteristics indicated in Leuz (2010) and is probably due primarily to the fact that the author does not focus on a specific industry, as this study does. One proposal for research is therefore to investigate whether similar differences exist in other industries.

# Förkortningar

CFO	chief financial officer
DP	discussion paper
EBIT	earnings before interest and taxes
EBITDA	earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization
ED	exposure draft
EES	Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
ESMA	European Security and Markets Authority
EU	Europeiska Unionen
FASB	Financial Accounting Standards Board
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
KGE	kassagenererande enhet
LTAV	long term asset value
SEC	Securities and Exchange Commission
T/CE	time charter equivalent
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
VLCC	very large crude carrier
WACC	weighted average cost of capital



# Figurförteckning

FIGUR 1.1	NEDSKRIVNINGSPRÖVNING .....	24
FIGUR 1.2	TOTALA TILLGÅNGAR OCH REDOVISADE VÄRDEN FÖR FARTYG 2008 .....	28
FIGUR 1.3	FORSKNINGSMETOD.....	37
FIGUR 2.1	VILSELEDANDE FINANSIELL INFORMATION UTIFRÅN ETT REDOVISNINGSPERSPEKTIV .....	61
FIGUR 4.1	NEDSKRIVNING TILL ÅTERVINNINGSVÄRDE.....	112
FIGUR 4.2	MARKNADSDATA FÖR TANKFARTYG .....	115
FIGUR 4.3	MARKNADSDATA FÖR BULKFARTYG.....	117
FIGUR 4.4	MARKNADSDATA CONTAINERFARTYG .....	119
FIGUR 5.1	TOTALA TILLGÅNGAR OCH OMSÄTTNING 2008 .....	123
FIGUR 5.2	FYRKANTSMODELL MAERSK 2008 OCH SBM OFFSHORE 2008.....	126
FIGUR 5.3	FYRKANTSMODELL EURONAV 2008 OCH D/S NORDEN 2008.....	127
FIGUR 5.4	NOTERADE REDERIERS SOLIDITET 2008 .....	128
FIGUR 6.1	AVSKRIVNINGSGRAD PER SEGMENT 2007 OCH 2008 .....	135
FIGUR 8.1	DILEMMAN OCH METODER FÖR ATT UNDVIKA NEDSKRIVNING .....	239





# Tabellförteckning

TABELL 2.1	INSTITUTIONELLA LANDKLUSTER .....	44
TABELL 3.1	STUDERADE REDERIER FÖRDELADE PÅ LÄNDER OCH SEGMENT .....	83
TABELL 3.2	FALLFÖRETAGENS SEGMENTTILLHÖRIGHET OCH HISTORIK AV NEDSKRIVNINGAR .....	89
TABELL 3.3	FALLFÖRETAGENS LANDTILLHÖRIGHET .....	89
TABELL 3.4	MUNTliga KÄLLOR .....	93
TABELL 5.1	DESKRIPTIV DATA FÖR REDERIerna 2007 OCH 2008 .....	122
TABELL 5.2	DE 20 STÖRSTA REDERIerna; TOTALA TILLGÅNGAR, REDOVISADE VÄRDEN PÅ FARTYG OCH OMSÄTTNING 2008 .....	125
TABELL 6.1	AVSKRIVNINGSGRAD PER SEGMENT 2007 OCH 2008 .....	134
TABELL 6.2	AVSKRIVNINGSGRAD PER LAND – KRUSKAL WALLIS TEST – MEAN RANK	137
TABELL 6.3	FÖREKOMST AV NEDSKRIVNINGAR 2007 TILL 2010 .....	140
TABELL 6.4	NEDSKRIVNINGAR PER SEGMENT OCH ÅR .....	143
TABELL 7.1	LÄMNADE UPPLYSNINGAR .....	179
TABELL 8.1	FALLFÖRETAGENS NEDSKRIVNINGAR .....	198
TABELL 8.2	SKILLNADER MELLAN NEDSKRIVNINGAR .....	200
TABELL 8.3	ANTAGANDEN VID AVSKRIVNINGAR .....	202
TABELL 8.4	ANTAGANDEN VID NEDSKRIVNINGSPRÖVNING .....	208
TABELL 8.5	KATEGORIER SOM SPEGLAR UTGÅNGSPUNKTER I REDOVISNINGEN SAMT METODER FÖR ATT UPPNÅ DESSA.....	213
TABELL 8.6	SKILLNADER MELLAN SEGMENT .....	215
TABELL 8.7	ANALYS UTIFRÅN MÖJLIGHETEN ATT VÄRDERA FLOTTAN OCH UTGÅNGSPUNKTER I REDOVISNINGEN .....	219
TABELL 8.8	EUROPEISKA INSTITUTIONELLA LANDKLUSTER – LÄNDER I FALLSTUDIEGRUPPEN.....	222

## Tabellförteckning

TABELL 8.9	ANALYS UTIFRÅN LEGALT URSPRUNG OCH UTGÅNGSPUNKTER I REDOVISNINGEN .....	223
TABELL 8.10	BRANSCHENS STORLEK PÅ DEN NATIONELLA AKTIEMARKNADEN .....	225
TABELL 8.11	FALLFÖRETAGENS STORLEK 2011 .....	228
TABELL 8.12	SAMVERKAN MELLAN BRANSCHENS STORLEK PÅ AKTIEMARKNADEN OCH FALLFÖRETAGENS STORLEK .....	230
TABELL 8.13	STÖRSTA AKTIEÄGARENS ANTAL RÖSTER 2011.....	231
TABELL 8.14	FALLFÖRETAGENS LÖNSAMHET 2011.....	232
TABELL 8.15	FALLFÖRETAGENS SOLIDITET 2011 .....	233
TABELL 8.16	FARTYGENS ANDEL AV TOTALA TILLGÅNGAR 2011.....	235
TABELL 8.17	ANALYS AV SEGMENT, STORLEK OCH EKONOMISK SITUATION.....	236
TABELL 9.1	ANTAGANDEN I UPPLYSNINGAR .....	247
TABELL 9.2	NEDSKRIVNINGRELATERAD INFORMATION I UPPLYSNINGARNA .....	251
TABELL 9.3	ANALYS AV BETYDELSEN AV SEGMENT OCH OPERATIVA STRATEGIER FÖR UPPLYSNINGAR.....	256
TABELL 9.4	ANALYS AV BETYDELSEN AV BRANSCHENS STORLEK PÅ AKTIEMARKNADEN FÖR UPPLYSNINGAR.....	259

## Referenser

- AbuGhazaleh, N. M., Al-Hares, O. M. & Roberts, C. (2011). Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22, s.165–204.
- Aisbitt, S. (2001). Measurement of Harmony of Financial Reporting Within and Between Countries: The Case of the Nordic Countries. *European Accounting Review*, 10(1), s.51-72.
- Ali, A., Klasa, S. & Yeung, E. (2014). Industry concentration and corporate disclosure policy. . *Journal of Accounting and Economics*, 58, s.240–264.
- Alvesson, M. & Sköldbberg, K. (1994). *Tolkning och reflektion – Vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod*. Studentlitteratur. Lund.
- Amiraslani, H., Iatridis, G. & Pope, P. (2013). *Accounting for asset impairment: a test for IFRS compliance across Europe*. Centre for Financial Analysis and Reporting Research (CeFARR) Cass Business School, City University London.
- Armstrong, C., Guay, W. & Weber, J. (2010). Role of information and financial reporting in corporate governance and debt contracting. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s.179–234.
- Astami, E. & Tower, G. (2006). Accounting-policy choice and firm characteristics in the Asia Pacific region: An international empirical test of Costly Contracting Theory. *The International Journal of Accounting*, 41(1), s.1-21.
- Ball, R. (2006). International Financial Reporting Standards (IFRS): Pros and cons for investors. Accounting and Business Research. *International Accounting Policy Forum*, 36 (suppl.1), s. 5–27.

- Ball, R., Robin, A. & Wu, J. (2003). Incentives Versus Standards: Properties of Accounting Income in Four East Asian Countries. *Journal of Accounting and Economics*, 36, s. 253-270.
- 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(1), s.1-51.
- Barker, R., Barone, E., Birt, J., Gaeremynck, A., Mcgeachin, A., Marton, J. & Pott, C. (2013). Response of the EAA FRSC to the EFRAG/ANC/FRC discussion paper: Towards a disclosure framework for the notes. *Accounting in Europe*, 10(1), s.1-26.
- Barth, M. E. & Schipper, K. (2008). Financial reporting transparency. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 23(2), s.173-190.
- Barth, M. E., Landsman, W. R. & Lang, M. H. (2008). International accounting standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3), s.467-498.
- Beatty, A. & Weber, J. (2006). Accounting Discretion in Fair Value Estimates: An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments. *Journal of Accounting Research*, 44, s. 257-288.
- Bens, D. A., Heltzer, W. & Segal, B. (2011). The information content of good-will impairments and SFAS 142. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 26(3), s. 527-555.
- Beyer, A., Cohen, D., Lys, T. & Walther, B. (2010). The financial reporting environment: Review of the recent literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s. 296 - 343.
- Bradshaw, M. T. & Miller, G. S. (2008). Will Harmonizing Accounting Standards Really Harmonize Accounting? Evidence from Non-U.S. Firms Adopting U.S. GAAP. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23(2), s. 233-263.
- Brown, P. (2011). International Financial Reporting Standards: what are the benefits? *Accounting and business research*, 41(3), s. 269-285.
- Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber. Malmö.
- Callao, S. & Jarne, J. I. (2010). Have IFRS affected earnings management in the European Union? *Accounting in Europe*, 7(2), s.159-189.

- Callen, J. L., Segal, D. & Hope, O.K. (2010). The pricing of conservative accounting and the measurement of conservatism at the firm-year level. *Review of Accounting Studies*, 15, s. 145–178.
- Canibano, L. & Mora, A. (2000). Evaluating the Statistical Significance of *de Facto* Accounting Harmonization: A Study of European Global Players. *European Accounting Review*, 9(3), s. 349-369.
- Carlin, T. M. & Finch, N. (2010). Evidence on IFRS Goodwill Impairment Testing by Australian and New Zealand Firms. *Managerial Finance*, 36(9), s. 785-798.
- Chen, C., Kohlbeck, M. & Warfield, T. (2008). Timeliness of impairment recognition: Evidence from the initial adoption of SFAS 142. *Advances in Accounting*, 24(1), s. 72-81.
- Christensen P. & Feltham G. (2004). *The Economics of Accounting: Volume I: Information in Markets*. Springer Series in Accounting Scholarship Series.
- Cole, V., Branson, J. & Breesch, D. (2011). The illusion of comparable European IFRS financial statements. Beliefs of auditors, analysts and other users. *Accounting and Management Information Systems*, 10(2), s. 106–134.
- Commission of the European Communities (2008). *Report from the Commission to the Council and the European Parliament on the operation of Regulation (EC) No 1606/2002 of 19 July 2002 on the application of international accounting standards*. Brussels, 24.2.2008 COM (2008) 215 final.
- Cotter, J., Stokes, D. & Wyatt, A. (1998). An Analysis of Factors Influencing Asset Write-downs. *Accounting and Finance*, 38, s. 157–180.
- Dahlgren, J. & Nilsson, S-A. (2012). Can Translations Achieve Comparability? The Case of Translating IFRSs into Swedish. *Accounting in Europe*, 9(1), s. 39-59.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS reporting around the world: Early evidence on the economic consequences. *Journal of Accounting Research*, 46, s. 1085–1142.
- Daske, H., Hail, L., Leuz, C. & Verdi, R. (2013). Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences Around IAS/IFRS Adoptions. *Journal of Accounting Research*, 51(3), s. 495–547.

- DeAngelo, H., DeAngelo, L. & Skinner, D. (1994). An Empirical Investigation of the Relation Between Accounting Choice and Dividend Policy in Troubled Companies. *Journal of accounting and Economics*, 17(1/2), s. 113-143.
- Dechow, P., Ge, W. & Schrand, C. (2010). Understanding earnings quality: a review of the proxies, their determinants and their consequences. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s. 344–401.
- Deegan, C. & Unerman, J. (2011). *Financial Accounting Theory*. McGraw-Hill Higher Education. London.
- Dichev, I.D., Graham, J. R., Harvey, C. R. & Rajgopal, S. (2013). Earnings quality: Evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics*, 56, s.1-33.
- Ding, Y., Hope, O.K., Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2007). Differences between domestic accounting standards and IAS: measurement, determinants and implications. *Journal of accounting and public policy*, 26(1), s. 1–38.
- Djurfeldt, G., Larsson, R. & Stjärnhagen, O. (2010). *Statistisk verktygslåda – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*. Studentlitteratur. Lund.
- Duh, R., Lee, W. & Lin, C. (2009). Reversing an impairment loss and earnings management: The role of corporate governance. *The International Journal of Accounting*, 44(2), s. 113-137.
- EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group). (2005). *Achieving Consistent Application of IFRS in the EU: A discussion paper*.
- EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group). (2012). *Towards a Disclosure Framework for the Notes: A discussion paper*.
- Elliott, J. & Shaw, W. (1988). Write-offs as accounting procedures to manage perceptions. *Journal of Accounting Research*, 26 (Suppl.), s. 91–119.
- Elliott, J.A. & Hanna, D.J. (1996). Repeated Accounting Write-offs and the Information Content of Earnings. *Journal of Accounting Research*, 34, s.135–55.
- Ericsson, F. (2010). *Säkringsredovisning, Implementering av IAS 39 I svenska icke-finansiella börsföretag och konsekvenser för säkringsverksamheten*. Doktorsavhandling, Ekonomihögskolan, Lunds Universitet.

- Eriksson, P. & Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. SAGE, Los Angeles.
- Ernst & Young (2010). *Meeting today's financial challenges – Impairment reporting: improving stakeholders confidence*. [www.ey.com/Publications](http://www.ey.com/Publications).
- ESMA (European Securities and Markets Authority) (2011). *Report - Activity report on IFRS enforcement in 2010*. Brussels: ESMA.
- ESMA (European Securities and Markets Authority) (2013). *Report – European enforces review of impairment of goodwill and other intangible assets in the IFRS financial statements*. Brussels: ESMA.
- Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 (2002-07-19), *Tillämpning av internationella redovisningsstandarder*.
- Ewert, R. & Wagenhofer, A. (2005). Economic effect of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4), s.1101–1124.
- Fairplay (2012). *Ship values under scrutiny*. 2012-05-03. [www.fairplay.co.uk](http://www.fairplay.co.uk).
- Fairplay (2013). *Coming clean on values*. 2013-04-11. [www.fairplay.co.uk](http://www.fairplay.co.uk).
- Fan, J. & Wong, T. J. (2002). Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia. *Journal of Accounting and Economics*, 33, s. 401–425.
- FASB (Financial Accounting Standards Board) (2012). *Invitation to Comment, Disclosure Framework*. Issued: July 12, 2012.
- FASB (Financial Accounting Standards Board) (2014). *International Convergence of Accounting Standards—Overview* [www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176156245663](http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176156245663)
- Feltham, G. & Ohlson, J. (1996). Uncertainty Resolution and the Theory of Depreciation Measurement. *Journal of Accounting Research*, 34(2), s. 209-234.
- Fields, T., Lys, T. & Vincent, L. (2001). Empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting & Economics*, 31, s. 255 – 307.
- Fifield, S., Finningham, G., Fox, A., Power, D. & Veneziani, M. (2011). A cross-country analysis of IFRS reconciliation statements. *Journal of Applied Accounting Research*, 12(1), s. 26 – 42.
- Finansdepartementet (2013). *Tonnageskatt och andra stöd för sjöfartsnäringen*. Kommittédirektiv 2013:6, 2013-01-24.

- Finanstilsynet (2012). *Certain accounting-related issues based on the review of financial statements for 2012*. Cirkular 19/2012, 2012-11-08.
- Francis, J. (2001). Discussion of empirical research on accounting choice. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1–3), s. 309–319.
- Francis, J., Hanna, D. & Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*, 34 (Suppl.), s. 117–134.
- Gjesdal, F. (2001). *Measuring financial performance: a case study*. SNF-Report 2001:44. Foundation for Research in economics and business administration. Bergen.
- Glaser, B.G. & Strauss, A.L. (1967). *The discovery of Grounded Theory: strategies for qualitative research*. Chicago, Aldine.
- Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. & Vogel, S. (2012). Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level determinants. *Accounting and Business Research*, iFirst, 2012, s. 1–42
- Göx, R. & Wagenhofer, A. (2009). Optimal impairment rules. *Journal of Accounting and Economics*, 48, s. 2-16.
- Graham, J. R. & Harvey, C. R. (2001). The Theory and Practice of Corporate Finance: Evidence From the Field. *Journal of Financial Economics*, 60, s.187–243.
- Graham, J. R., Harvey, C. R. & Rajgopal, S. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1-3), s. 3-73.
- Hagberg, A. (2013). *Lönsamhet och finansiell flexibilitet. Rederinäringen i Sverige 1997 – 2006*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.
- Hayn, C. & Hughes, P. (2006). Leading Indicators of Goodwill Impairment. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 21, s. 223–265.
- 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, s. 405–440.
- Healy, P.M. & Whalen, J. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13(4), s. 365–383.



- Heitzman, S., Wasley, C. & Zimmerman, J. (2010). The joint effects of materiality thresholds and voluntary disclosure incentives on firms' disclosure decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 49(1–2), s. 109–132.
- Hilton, A.S. & O'Brien, P.C. (2009). Inco Ltd.: Market Value, Fair Value, and Management Discretion. *Journal of Accounting Research*, 47(1), s. 179–211.
- Hjelström, A (2005). *Understanding International Accounting Standard Setting. A case study of the process of revision IAS 12 (1996), Income Tax*. Dissertation, Stockholm School of Economics.
- Hjelström, A. & Schuster, W. (2011). Standards, Management Incentives and Accounting Practice — Lessons from the IFRS Transition in Sweden. *Accounting in Europe*, 8(1), s. 69-88.
- Holme, I. M. & Solvang, B. K. (1997). *Forskningsmetodik. Om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Studentlitteratur. Lund.
- Husmann, S. & Schmidt, M. (2008). The Discount Rate: A Note on IAS 36. *Accounting in Europe*, 5(1), s.49-62.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2010). *Conceptual framework for financial reporting*. London: International Accounting Standards Board.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2012). *Feedback Statement: Agenda Consultation 2011*.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2013a). *Discussion Paper on Conceptual Framework DP/2013/1*.
- IASB (International Accounting Standards Board) (2013b). *A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting Discussion Paper DP/2013/1*
- IASB (International Accounting Standards Board) (2014). *Disclosure Initiative Proposed amendments to IAS 1*. Exposure Draft ED/2014/1.
- IFRIC Update (2009). *Newsletter of the International Financial Reporting Interpretation Committee*, May 2009.
- IFRS Foundation (2012). Annual report 2011.
- IFRS Foundation (2014). Annual report 2013.
- Jaafar, A. & McLeay, S. (2007). Country Effects and Sector Effects on the Harmonization of Accounting Policy Choice. *Abacus*, 43, s. 156–189.

- Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Journal of Accounting and Public Policy*, 27(6), s. 480 - 494.
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, s. 305–360.
- Jorissen, A. & Otley, D. (2010). The management of accounting numbers: case study evidence from the 'crash' of an airline. *Accounting and business research*, 40(1), s. 3-38.
- Keating, S. & Zimmerman, J. (2000). Depreciation policy changes: tax, earnings management, and investment opportunity incentives. *Journal of Accounting and Economics*, 28, s. 359–389.
- Kothari, S.P., Ramanna, K. & Skinner, D. (2010). Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s. 246 – 286.
- Kothari, S.P., Shu, S. & Wysocki, P. (2009). Do managers withhold bad news? *Journal of Accounting Research*, 47, s. 241–276.
- KPMG (2010) *Shipping Insight Issue 2*. ([www.kpmg.com](http://www.kpmg.com)).
- KPMG (2011) *Shipping Insight Issue 4*. ([www.kpmg.com](http://www.kpmg.com)).
- KPMG (2012) *Impact of IFRS: Shipping*. ([www.kpmg.com](http://www.kpmg.com)).
- Kvaal, E. (2010). The Discount Rate of IAS 36 - A Comment. *Accounting in Europe*, 7(1), s. 87-95.
- Kvaal, E. & Nobes, C.W. (2010). International differences in IFRS policy choice. *Accounting and business research*, 40(2), s. 173–187.
- Kvaal, E. & Nobes, C.W. (2012). IFRS policy changes and the persistence of national patterns of IFRS practice. *European accounting review*, 21(2), s. 343–371.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2009). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur. Lund
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54, s. 471–517.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R. (1997). Legal determinants of external finance. *Journal of Finance*, 52(3), s. 1131-1150.

- Lambert, R. (2010). Discussion of “Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting”. *Journal of Accounting and Economics*, 50, s. 287 – 295.
- Larson, R. & Street, D. (2004). Convergence with IFRS in an Expanding Europe: Progress and Obstacles Identified by Large Accounting Firm's Survey. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 13(2), s. 89-119.
- Larsson, B. (2000). *Svenska varor på svenska kölar*. Doktorsavhandling Göteborgs Universitet.
- Lee, C. (2011). The effect of SFAS 142 on the ability of goodwill to predict future cash flows. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(3), s. 236-255.
- Lennerfors Taro, T. (2009). *Stockholmsrederierna. Ägandet och nätverkets betydelse för tanksjöfartens utveckling i Stockholm 1980-2000*. Breakwater Publishing AB. Göteborg.
- Leuz, C. (2010). Different approaches to corporate reporting regulation: How jurisdictions differ and why. *Accounting and Business Research*, 40(3), s. 229-256.
- Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P.D. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69, s. 505–527.
- Li, S. (2010). Does Mandatory Adoption of International Financial Reporting Standards in the European Union Reduce the Cost of Equity Capital? *Accounting Review*, 85, s. 607-636.
- Liu, C. & Mittelstaedt, H.F. (2002). Materiality judgments and disclosure of retiree health care costs under SFAS No. 81. *Review of Accounting Studies*, 7, s. 405–434.
- Lloyd's List (2013). *The hows and whys of impairment*. ([www.loydslist.com](http://www.loydslist.com)).
- Lorentzon, J. (2011). *Att värdera tillgångar, verkligt värde inom skogs- och fastighetsbranschen*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.
- Lundqvist, P. (2014). *Tillämpning av redovisningsnormer – intäkter och avsättningar*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.

- Mamelund, E. (2011). IAS 36 Verdifall på eiendeler – verdivurdering og nedskrivning. *IFRS i Norge, Tema- og bransjeartikler*. 6.utgave. Ernst & Young.
- Marton, J. (1998). *Accounting and stock markets. A study of Swedish accounting for international investors and analysts*. Dissertation, School of Economics and Commercial Law at Göteborg University.
- Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P. & Pettersson, A. K. (2012). *IFRS – i teori och praktik*. Bonnier. Stockholm.
- Mella, O. & Ekerwald, H. (2007). *Kvalitativa analyser med grundad teori: teoretiska perspektiv och tillämpningar*. Sociologiska institutionen, Uppsala universitet.
- Muller, K. A., Riedl, E. J. & Sellhorn, T. (2011). Mandatory fair value accounting and information asymmetry: evidence from the European real estate industry. *Management Science*, 57(6), s. 1138–1153.
- Nelson, M., Elliot, J & Tarpley, R. (2003). How are earnings managed? Examples from auditors. *Accounting Horizons*, 17, s. 17–35.
- Nobes, C.W. & Parker, R. (2010). *Comparative International Accounting*, 11th edition, Harlow: FT Prentice Hall.
- Nobes, C.W. & Perramon, J. (2013). Firm size and national profiles of IFRS policy choice. *Australian Accounting Review*, 23(3), s. 208 – 215.
- Nobes, C.W. (1998). Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting. *Abacus*, 32(2), s. 162-187.
- Nobes, C.W. (2006). The survival of international differences under IFRS: Towards a research agenda. *Accounting and Business Research*, 36(3), s.233-245.
- Nobes, C.W. (2013). The continued survival of international differences under IFRS. *Accounting and Business Research*, 43(2), s. 83-111.
- Peters, G. & Romi, A. (2013). Discretionary compliance with mandatory environmental disclosures: Evidence from SEC filings. *Journal of Accounting and Public Policy* 32, s. 213–236.
- Petersen, C. & Plenborg, T. (2010). How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill? *Abacus*, 46, s. 419–446.
- Petersen, C. & Plenborg, T. (2012). *Financial Statement Analysis. Valuation, Credit analysis*. Executive compensation. Prentice Hall

- Penman, S. & Zhang, X. (2002). Accounting conservatism, the quality of earnings, and stock returns. *Accounting Review*, 77(2), s. 237-264.
- Pettersson, A. (2011). *Redovisning av fartyg i europeiska rederier – En studie av jämförbarhet*. Licentiatuppsats i Företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.
- Polesie, T. (1995). *Drift & Finans – aspekter på företags ekonomi*. Liber – Hermods, Malmö.
- Pope, P.F. & McLeay, S.J. (2011). The European IFRS experiment: objectives, research challenges and some early evidence. *Accounting and business research*, 41(3), s. 233–266.
- Prakash, R. (2010). Macroeconomic Factors and Financial Statements: Asset Write-Downs during Recessions. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1014746>
- Puri, A., Grefsröd, J. & Haukaas, M. (2011). IFRS i shippingforetak. *IFRS i Norge, Tema- og bransjeartikler*. 6.utgave. Ernst & Young
- PwC (2005). *Full Steam Ahead with IFRS*. ([www.pwc.com/transport](http://www.pwc.com/transport)).
- PwC (2012). *Insight from the investment community, Disclosures about the impact of the eurozone crisis*. Investor view. ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).
- PwC (2013a). *Navigation in stormy waters. Global Shipping Benchmarking Analysis 2012*. ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).
- PwC (2013b). *IFRS and US GAAP: similarities and differences*. ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).
- PwC (2014). *Still battling the storm. Global Shipping Benchmarking Analysis 2013*. ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).
- Qu, S. & Dumay, J. (2011). The qualitative research interview. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 8(3), s. 238-264.
- Rahman, A., Perera, H. & Ganesh, S. (2002). Accounting Practice Harmony, Accounting Regulation and Firm Characteristics, *Abacus*, 38(1), s.46-77.
- Ramanna, K. & Watts, R.L. (2012). Evidence on the Use of Unverifiable Estimates in Required Goodwill Impairment. *Review of Accounting Studies*, 17(4), s. 749-780.
- Rehnberg, P. (2012). *Redovisning av immateriella tillgångar i samband med förvärvskalkylering – principbaserade redovisningsregler och relevans*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.

- Reidl, E.J. (2004). An Examination of Long-Lived Asset Impairments. *The Accounting Review*, 79(3), s. 823–852.
- Reidl, E.J. & Srinivasan, S. (2010). Signaling Firm Performance Through Financial Statement Presentation: An Analysis Using Special Items. *Contemporary Accounting Research*, 27(1), s. 289-332.
- Ryan, B., Scapens, R. & Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, 2<sup>nd</sup> edition, Thomson.
- Ryan, S. (2006). Identifying conditional conservatism. *European Accounting Review*, 15, s. 511–525.
- Scheja, M. (2009). *Börsbolags redovisning av alternativa resultatbegrepp - En studie om hur, och varför, bolag noterade på Stockholmsbörsen redovisar Non-GAAP Measures*. Doktorsavhandling, Institutionen för ekonomisk och industriell utveckling, Linköpings universitet.
- Schipper, K. (2003). Principles-based accounting standards. *Accounting Horizons*, 17(1), s. 61-72.
- Schipper, K. (2005). The introduction of international accounting standards in Europe: Implications for international convergence. *European Accounting Review*, 14(1), s. 101- 126.
- Schipper, K. (2007). Required Disclosures in Financial Reports. *The Accounting Review*, 82(2), s. 301-326.
- SEC (Securities and Exchange Commission) (2011). *A Comparison of U.S. GAAP and IFRS*. Staff Paper, November 16, 2011.
- SEC (Securities and Exchange Commission) (2012). *Work plan for the consideration of incorporating international financial reporting standards into the financial reporting system for U.S. issuers*. Final staff report, July 13, 2012.
- Sellhorn, T. & Gornik-Tomaszewski, S. (2006). Implications of the “IAS Regulation” for Research into the International Differences in Accounting Systems. *Accounting in Europe*, 3, s. 187-217.
- Silverman, D. (2010). *Interpreting Qualitative Data – Methods for Analysing Talk, Text and Interaction*. SAGE Publications. London.
- Sjöberger, C. (2014). *Affärsstrategisk analys av tanksjöfartsföretag. En studie av samband mellan affärsförutsättningar, affärsstrategi och affärsresultat*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet.

- Sjöfartens Bok (2009). Svensk sjöfartstidnings förlag. Göteborg.
- Smith, M., Kestel, J. & Robinson, P. (2001). Economic recession, corporate distress and income increasing accounting policy choice. *Accounting Forum*, 25(4), s. 335–352.
- Soderstrom, N.S. & Sun, K.J. (2007). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. *European Accounting Review*, 16(4), s. 675-702.
- Spear, N.A. & Taylor, A.M. (2011). Asset Write-downs: Evidence from 2001–2008. *Australian Accounting Review*, 21(1), s. 14 – 21.
- Stopford, M. (2007). *Maritime Economics*: Second Edition. Routledge. London och New York.
- Tan, C.W, Tower, G. & Hancock, P. (2002). Empires of the sky: determinants of global airlines' accounting-policy choices. *The International Journal of Accounting*, 37, s. 277-299.
- Tinker, T. (1991). The accountant as Partisan Accounting. *Organizations and Society*, 16(35), s. 297-310.
- Trost, J. (2010). *Kvalitativa intervjuer*. Studentlitteratur. Lund.
- van der Tas, L. G. (1988). Measuring harmonisation of Financial Reporting Practice. *Accounting and Business Research*, 18(70), s. 157–169.
- Verriest, A., Gaeremynck, A. & Thornton, D.B. (2013). The impact of corporate governance on IFRS adoption choices. *European accounting review*, 22(1), s. 39-77.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Prentice Hall.
- Wilson, P. G. (1996). Discussion of: Write-Offs: Manipulation or impairment. *Journal of Accounting Research*, 34, s. 171-177.
- Wysocki, P. (2011). New institutional accounting and IFRS. *Accounting and business research*, 41(3), s. 309–328.
- Yin, R.K. (2003). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage, Thousand Oaks, CA
- Zeff, S. F. (2007). Some obstacles to global financial reporting comparability and convergence at a high level of quality. *The British Accounting Review*, 39, s. 290–302.

**Redovisningsstandarder från IASB**

IAS 1 Utformning av finansiella rapporter

IAS 12 Inkomstskatter

IAS 16 Materiella anläggningstillgångar

IAS 17 Leasingavtal

IAS 36 Nedskrivningar

IAS 37 Avsättningar

IAS 40 Förvaltningsfastigheter

IFRS 1 Första gången IFRS tillämpas

IFRS 3 Rörelseförvärv

IFRS 5 Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklade verksamheter

**Redovisningsstandarder från FASB**

SFAS 121 Accounting for the Impairment of Long- Lived Assets

SFAS 144 Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets

**Intervjuer**

Appelgren, Claes, 2012-04-02, Controller, Stena AB

Derenstrand, Marica, 2012-03-21, Group Chief Accountant, Stena AB

Dreijer, Anders, via mejl 2009-10-19.

Kärrhage, Martin, 2012-03-06, Senior Partner, Brax Shipping AB



# Bilagor

## **Bilaga A, Frågeguide**

### **Personligt:**

- Namn, befattning, arbetsuppgifter och bakgrund

### **Notering:**

- Vilka börser är ert företag noterade på?

### **Nedskrivningsprövning och beslut om nedskrivning:**

- Vem på företaget är involverade i beslut kring nedskrivningsprövning och om nedskrivning ska redovisas?
- Vem på företaget genomför nedskrivningsprövningen?
- Hur arbetar ni?
- Kan vi gå igenom nedskrivningsprövningen?
- I vilken omfattning tar ni extern hjälp? Om ja, av vem?
- Hur fastställs:
  - Kassagenererade enheter
  - Marknadsvärden
  - Diskonteringsränta
  - Framtida kassaflöden; framtida frakter, utbetalningar, restvärden
  - Tidshorisont
- På vilka sätt har modeller och antaganden förändrats sedan föregående räkenskapsår?
- Vilka områden föranleder mest diskussioner?
- Vilket värde representerar återvinningsvärdet?

### **Frågor till företag som redovisat nedskrivningar av fartyg:**

- Vilken är den främsta orsaken till att ni redovisat nedskrivningar?
- Hur redovisas nedskrivningen?
- Medför nedskrivningar konsekvenser för hur fartygen följs upp internt? Om ja, på vilka sätt?

### **Frågor till företag som inte redovisat nedskrivningar av fartyg:**

- Vilken är den främsta orsaken till att ert rederi inte redovisat nedskrivningar?
- Hur följs fartygen upp internt?

### **Upplysningar:**

- Vem på företaget är involverade i beslut kring vilka upplysningar som ska lämnas med avseende på nedskrivningar?
- Hur resonerar ni kring vilka upplysningar som ska lämnas?
- Skiljer sig synen från tidigare år?
- Vem skriver upplysningarna?
- Jämför ni er mot andra rederiers rapportering? Om ja, vilka rederier?

### **Övrigt:**

- Används samma antaganden för avskrivningar som för nedskrivningar; nyttjandeperiod, restvärde, och komponentindelning?
- Hur fastställs antaganden för avskrivningar?
- Brukar ni sälja eller skrota fartyg?
  - Om försäljning, sker detta med vinst eller förlust?
  - Om skrota, vad har ni för erfarenhet av restvärdet?
- Förändrades redovisningen av fartygen genom införandet av IFRS? Om ja, på vilket sätt?
- I vilken omfattning diskuterar ni nedskrivningsfrågor med andra företag?

## Bilaga B, Studerade rederier, deskriptiv data 2008

## STUDERADE REDERIER, DESKRIPTIV DATA 2008

Land för notering	Namn	Segment	Oms MEUR	Fartyg MEUR	Fartyg under		Totala tillgångar MEUR	Fartygens Betydelse /EK	Räntabilitet	Soliditet
					byggnation MEUR	MEUR				
Belgien	CMB	Bulk & GC	482	485	231	0	1175	41 %	42,7%	46,9%
	Euronav	Tanker	582	1467	169	0	1883	78 %	36,8%	45,0%
	Exmar	Tanker	330	784	429	0	1416	55 %	-5,4%	78,7%
Cypern	Ocean Tankers <sup>1</sup>	Tanker	0	0	0	0	0	0 %	0 %	0 %
Danmark	DFDS	Container & roto	1099	760	0	0	1156	66 %	6,5%	40,5%
	Erria <sup>2</sup>	Container & roto	0	0	0	0	0	0 %	0 %	0 %
	Maersk	Container & roto	41821	18212	0	0	46051	40 %	35,8%	46,2%
	Mols-Linien	Passenger	106	56	0	0	109	51 %	-14,0%	41,5%
	Norden	Bulk & GC	2887	314	286	0	1467	21 %	59,7%	83,3%
	Nordic Tankers	Tanker	31	149	14	0	176	84 %	9,7%	46,9%
Estland	Torm	Tanker	805	1671	196	0	2384	70 %	28,1%	38,6%
	Tallink (080831)	Passenger	787	1585	31	0	1898	83 %	2,3%	35,0%
Finland	Finnlines	Container & roto	736	1052	125	0	1534	69 %	-0,7%	28,5%
	Viking Line (081031)	Passenger	475	254	29	0	380	67 %	13,1%	42,8%
Frankrike	Bourbon	Offshore	931	1489	0	0	3089	48 %	15,7%	39,1%
	Anek Lines	Passenger	279	393	0	0	528	74 %	-4,2%	38,3%
Grekland	Attica	Passenger	326	739	0	0	947	78 %	4,7%	53,1%
	Minoan Lines	Passenger	214	522	0	0	693	75 %	1,2%	40,2%
Italien	d'Amico	Tanker	220	381	0	0	520	73 %	57,5%	53,6%
	Premuda	Bulk & GC	151	261	83	0	436	60 %	1,9%	45,4%
Lettland	Latvijas KUG	Tanker	171	498	74	0	826	60 %	12,1%	47,1%

<sup>1</sup> Saknar årsredovisning för 2008<sup>2</sup> Fartygen omklassificerades till varulager 2008

Land för notering	Namn	Segment	Oms MEUR	Fartyg MEUR	Fartyg under byggnation		Totala tillgångar MEUR	Fartygens Betydelse	Räntabilitet /EK	Soliditet
					MEUR	MEUR				
Litauen	Lietuvos	Bulk & GC	25	89	0	0	94	95 %	-8,7%	71,4%
	Limarko	Bulk & GC	44	93	0	0	99	94 %	-10,8%	37,8%
Nederländerna	SBM Offshore	Offshore	2081	847	906	0	3122	27 %	20,1%	28,6%
	Smit International	Others	705	491	112	0	1194	41 %	23,7%	47,5%
Norge	Belship <sup>3</sup>	Bulk & GC								
	Bonheur ASA	Passenger	1023	322	0	0	3085	10 %	18,9%	36,8%
	BW Gas	Tanker	464	1530	302	0	2299	67 %	6,5%	20,8%
	BW Offshore	Offshore	307	246	366	0	1654	15 %	-79,2%	40,1%
	Camillo Eitzen & Co	Tanker	1042	1036	71	0	1679	62 %	-129,5%	15,6%
	Deep Sea Supply Plc	Offshore	129	470	23	0	597	79 %	25,4%	13,5%
	Dockwise	Offshore	310	686	29	0	1260	54 %	11,9%	32,9%
	Eidesvik Offshore	Offshore	114	350	45	0	466	75 %	-50,9%	18,0%
	Eidsiva Rederi	Container & roro	32	104	0	0	121	85 %	3,8%	31,5%
	Eitzen Chemical ASA	Tanker	331	866	67	0	1056	82 %	-72,7%	20,8%
	Farstad Shipping	Offshore	358	805	51	0	1119	72 %	22,8%	40,7%
	GC Rieber Shipping	Offshore	59	115	27	0	274	42 %	9,5%	56,4%
	Havila Shipping	Offshore	99	242	95	0	450	54 %	24,5%	25,7%
	Hurtigruten	Passenger	310	383	0	0	711	54 %	-39,0%	16,8%
	I.M. Skaugen SE	Tanker	94	36	0	0	237	15 %	7,8%	30,9%
	Odfjell	Tanker	1004	969	81	0	1857	52 %	20,4%	27,9%
	Rem Offshore ASA	Offshore	88	349	34	0	454	77 %	20,9%	34,4%
	Siem Offshore Inc	Offshore	131	325	116	0	621	52 %	-8,4%	49,3%
	Solstad Offshore	Offshore	260	636	133	0	1048	61 %	-4,2%	36,2%
	Solvang ASA <sup>4</sup>	Tanker								
	STAR Reefers	Bulk & GC	182	246	0	0	277	89 %	20,9%	64,2%

<sup>3</sup> Saknar fartyg i balansräkningen

<sup>4</sup> Verksamhet via intressebolag. Saknar fartyg i balansräkningen.

Land för notering	Namn	Segment	Oms MEUR	Fartyg under byggnation		Totala tillgångar MEUR	Fartygens Betydelse /EK	Räntabilitet	Soliditet
				Fartyg MEUR	MEUR				
Storbritannien	Wilh. Wilhelmsen	Container & roto	881	741	157	2335	32 %	3,3%	28,1%
	Wilson	Bulk & GC	262	172	24	265	65 %	23,3%	32,4%
	Fisher (James) & sons PLC	Tanker	293	62	2	293	21 %	25,7%	34,8%
	Globus maritime Ltd	Bulk & GC	67	155	0	204	76 %	54,6%	42,8%
	Goldenport Holdings Inc	Container & roto	105	159	114	303	53 %	45,2%	56,6%
Sverige	Hellenic Carriers	Bulk & GC	58	133	0	175	76 %	63,3%	34,0%
	Broströms	Tanker	417	719	3	928	78 %	11,2%	31,4%
	Concordia	Tanker	58	189	49	321	59 %	4,3%	56,4%
	Transatlantic	Container & roto	221	170	19	308	55 %	19,7%	42,4%
	Marenave Schifffahrts AG	Tanker	50	229	36	304	75 %	6,0%	51,4%
Tyskland	Sloman Neptun Schifffahrts-AG	Tanker	108	163	0	243	67 %	8,0%	41,1%
	Tui AG (Hapag_Lloyd)	Container & roto	18714	303	0	16705	2 %	-13,7%	13,4%