



HÖGSKOLAN
DALARNA

Examensarbete

Kandidatuppsats

Företags potentiella manipulation av tillväxttakt i goodwillnedskrivningstestet

En kvantitativ studie av svenska och finska börsnoterade företag

Författare: Madeleine Brusk och Madelene Magnusson

Handledare: Fredrik Hartwig

Examinator: Klas Sundberg

Ämne/huvudområde: Företagsekonomi

Kurskod: FÖ2023

Poäng: 15 hp

Examinationsdatum: 2016-06-02

Vid Högskolan Dalarna finns möjlighet att publicera examensarbetet i fulltext i DiVA. Publiceringen sker open access, vilket innebär att arbetet blir fritt tillgängligt att läsa och ladda ned på nätet. Därmed ökar spridningen och synligheten av examensarbetet.

Open access är på väg att bli norm för att sprida vetenskaplig information på nätet. Högskolan Dalarna rekommenderar såväl forskare som studenter att publicera sina arbeten open access.

Jag/vi medger publicering i fulltext (fritt tillgänglig på nätet, open access):

Ja

Nej

Sammanfattning

Bakgrund och problem: I och med den nya standarden IAS 36 ska företagen göra uppskattningar angående den långsiktiga tillväxttakten i goodwillnedskrivningstestet. Detta innebär en möjlighet att manipulera tillväxttakten för att på så vis undvika eller framkalla nedskrivning av goodwill.

Problemformulering: Hur påverkar utvalda variabler företags potentiella manipulation av angiven tillväxttakt?

Syfte: Syftet med studien är att bidra med förklaringar till vad som påverkar att företag redovisar för höga respektive för låga tillväxttakter i goodwillnedskrivningstestet.

Metod: Denna studie bygger på en kvantitativ metod där urvalet består av samtliga svenska och finska börsnoterade företag med redovisad goodwill. Utifrån existerande kunskap formuleras fyra hypoteser som testas mot empirin.

Resultat och slutsats: Resultatet av denna studie visar inga signifikanta samband mellan den beroende variabeln manipulation och de oberoende variablerna storlek, skuldsättningsgrad, bransch och redovisningstillsyn. Den deskriptiva statistiken visar att i stort sett hälften av företagen manipulerar tillväxttakten.

Nyckelord

Goodwill, goodwillnedskrivning, goodwillnedskrivningstest, tillväxttakt, manipulation, IAS 36.

Abstract

Background and problem: With the new standard IAS 36, companies have to estimate the long-term growth rate in the goodwill impairment test. This presents an opportunity to manipulate the growth rate and thereby avoid or implement goodwill impairment.

Problem: How do the selected variables affect potential manipulation of estimated growth rate?

Purpose: The purpose of the study is to explain what influences companies to report too high or too low growth rates in the goodwill impairment test.

Method: This study is based on a quantitative method where the sample consists of all Swedish and Finnish listed companies with goodwill. Based on existing knowledge we have formulated four hypotheses that have been tested against empirical data.

Results and Conclusion: The results of this study show no significant correlation between the dependent variable manipulation and the independent variables size, leverage, industry and accounting oversight. The descriptive statistics show that almost half of the companies manipulate the growth rate.

Keywords

Goodwill, goodwill impairment, goodwill impairment test, growth rate, manipulation, IAS 36.

Förkortningar

FASB = Financial Accounting Standards Board

IAS = International Accounting Standard

IAS 1 = International Accounting Standard 1

IAS 36 = International Accounting Standard 36

IAS 36 p 134 = International Accounting Standard 36 paragraph 134

IASB = International Accounting Standards Board

IFRS = International Financial Reporting Standards

IFRS 3 = International Financial Reporting Standards 3

SFAS 142 = Statement of Financial Accounting Standards 142

Innehållsförteckning

1 Inledning	1
1.1 Problembakgrund	1
1.2 Problemdiskussion	1
1.3 Syfte	2
1.4 Problemformulering	3
1.5 Bidrag	3
2 Ramverk	4
2.1 IAS 36 och goodwillnedskrivningstestet	4
2.2 Redovisningstillsyn	5
2.3 Positive Accounting Theory	5
3 Tidigare forskning	6
3.1 Tillväxttakt	6
3.2 Storlek, skuldsättningsgrad, bransch och redovisningstillsyn	6
3.3 Andra variabler som påverkar företags manipulation i samband med goodwillnedskrivningstestet	7
4 Utformning av hypoteser	10
4.1 Hypoteser	11
5 Metod	12
5.1 Val av angreppssätt	12
5.2 Urval	12
5.3 Bortfall	12
5.4 Datainsamling	13
5.5 Analysmetod	13
5.5.1 Multipel regressionsanalys	13
5.5.2 Korrelationstest	14
5.5.3 Tolkning av multipel regression	14
5.6 Operationalisering av beroende variabel	16
5.7 Operationalisering av oberoende variabler	17
5.8 Deskriptiv statistik	17
5.8.1 Fördelning av angiven tillväxttakt år 2007	19
5.8.2 Fördelning av angiven tillväxttakt 2012	20
5.8.3 Sammanställning av angiven tillväxttakt	21

5.8.4 Fördelning av manipulation	22
5.9 Validitet och reliabilitet.....	23
5.10 Kritisk metoddiskussion.....	24
5.11 Etiska aspekter.....	25
6 Resultat och analys.....	26
6.1 Korrelationstest.....	26
6.2 Regression med Sverige och Finland tillsammans	27
6.3 Resultat och analys av hypoteser.....	27
7 Slutsats.....	30
7.1 Sammanfattande slutsats	30
7.2 Implikationer	30
7.3 Förslag till vidare forskning.....	31
Referenslista.....	32
Bilagor	34

Tabellförteckning

Tabell 1: Bortfall	13
Tabell 2: Operationalisering av manipulation	16
Tabell 3: Branschindelning	17
Tabell 4: Deskriptiv statistik	18
Tabell 5: Fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige och Finland	19
Tabell 6: Fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige och Finland	20
Tabell 7: Fördelning över manipulation, Sverige och Finland	22
Tabell 8: Fördelning över manipulation	23
Tabell 9: Pearsons korrelationstest	26
Tabell 10: Modell multipel regressionsanalys	27
Tabell 11: Resultat hypoteser	27
Tabell 12: Hypotesutfall	28

Figurförteckning

Figur 1: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige och Finland	19
Figur 2: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige	19
Figur 3: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Finland	19
Figur 4: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige och Finland	20
Figur 5: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige	20
Figur 6: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Finland	20
Figur 7: Angiven tillväxttakt år 2007 jämfört med år 2012	21
Figur 8: Procentuell fördelning över manipulation, Sverige och Finland	22
Figur 9: Procentuell fördelning över manipulation, Sverige	22
Figur 10: Procentuell fördelning över manipulation, Finland	22

Bilagor

Bilaga 1: Deskriptiv statistik, Sverige	34
Bilaga 2: Pearsons korrelationstest, Sverige	34
Bilaga 3: Modell multipel regressionsanalys, Sverige	34
Bilaga 4: Resultat hypoteser, Sverige	35
Bilaga 5: Deskriptiv statistik, Finland	35
Bilaga 6: Pearsons korrelationstest, Finland	35
Bilaga 7: Modell multipel regressionsanalys, Finland	36
Bilaga 8: Resultat hypoteser, Finland	36
Bilaga 9: Urval, svenska börsnoterade företag	37
Bilaga 10: Urval, svenska börsnoterade företag	38

1 Inledning

Företag kan genom att manipulera redovisningen undvika eller framkalla en nedskrivning av goodwillvärdet. Nedskrivning av goodwill påverkar resultatet negativt. Detta i sin tur leder till svårigheter att göra rättvisande värderingar av företagen. I den här studien har vi undersökt fyra variabler som kan påverka noterade svenska och finska företags potentiella manipulation av angiven tillväxttakt.

1.1 Problembakgrund

Sedan mars 2004 är det inte längre tillåtet att skriva av goodwill, nu måste företagen istället årligen göra ett goodwillnedskrivningstest. Nedskrivningstestet görs för att se om företaget har ett behov av att skriva ned goodwill (IASPlus, 2015). Rune Lönnqvist (2012) förklarar att:

Under tidigare år har såväl svensk som internationell praxis och normgivning varit att goodwillvärdet avskrivs under de år de extra goda vinsterna väntades uppkomma. Reglerna i IFRS 3 bryter mot tidigare praxis och föreskriver att koncernen, istället för årliga avskrivningar, varje år ska ett test göras för att se om de goda framtida vinsterna finns kvar. I årsredovisningen ska koncernen lämna information om testet så att läsaren kan bedöma tillförlitligheten. Skulle det visa sig att goodwillvärdet minskat, d.v.s. att de framtida extra goda vinsterna minskat, ska koncernen göra en nedskrivning som redovisas som en kostnad i resultaträkningen (s.224-225).

Vid första anblick kan det tyckas att det inte är någon större skillnad att gå från avskrivningar till nedskrivningar men förändringen är av stor betydelse. Vid avskrivningar har goodwill en viss livslängd utifrån de extra goda vinster som sågs vid förvärvet. Värdet skrivs av varje år för att till slut bli noll. Vid nedskrivningar däremot bedömer ledningen de extra goda vinsterna från år till år, så länge det ser ut att bli fortsatta goda vinster behöver ingen nedskrivning av goodwillvärdet göras (Lönnqvist, 2012).

1.2 Problemdiskussion

Den nya standarden IAS 36 gällande nedskrivning av goodwill innebär att företagen måste göra egna uppskattningar angående bland annat framtida kassaflöden och långsiktig tillväxttakt. Standardsättare räknar med att ledningen använder uppskattningar av det aktuella goodwillvärdet för att förmedla intern information om framtida kassaflöden. Denna uppfattning utmanas dock av agentteorin som förutsäger att ledningen kommer att utnyttja det ej kontrollerbara i goodwillredovisningsstandarderna. Detta för att opportunistiskt hantera finansiella rapporter i linje med egna privata incitament (Filip, Jeanjean och Paugam, 2015). Företagen kan således manipulera redovisningen genom att göra orimliga bedömningar av

kassaflöden och tillväxttakt i samband med goodwillnedskrivningstestet. Vår definition av att manipulera innebär därmed att företagen agerar ur ett opportunistiskt perspektiv angående uppskattningen av den långsiktiga tillväxttakten som de måste ange. Det kan naturligtvis finnas andra förklaringar till företagets val av tillväxttakt. En förklaring kan vara att företaget till exempel är branschledande och därmed har goda framtidsutsikter. Andra förklaringar kan vara okunskap hos de som gör framtidsprognoserna eller att de helt enkelt anser att den tillväxttakten de angivit är rimlig. Resultatet av Petersen och Plenborgs (2010) studie visar att inkonsekvenser i nedskrivningstestet är mindre sannolika när testet utförts av personer med värderingserfarenhet.

En manipulerad tillväxttakt där en högre tillväxt anges, indikerar på framtida starka resultat för företaget. Om företaget påvisar framtida starka resultat behövs ingen goodwillnedskrivning göras. En manipulerad lägre tillväxttakt kan motiveras av till exempel ett VD-byte. Masters-Stout, Costigan och Lovata, (2008) menar att den nye VD:n, genom att skriva ned goodwill kort efter tillträdet kan påverka resultatet negativt för att få bättre förutsättningar att i framtiden påvisa positiva resultat. I studien visar resultatet att större mängd goodwill skrivs ned när en VD varit i tjänst i mindre än tre år.

Den enda studie vi funnit som undersökt tillväxttaktens betydelse är Avallone och Quaglis (2015), vars resultat påvisar att den långsiktiga tillväxttakten är en relevant variabel för att undvika goodwillnedskrivning. Avallone och Quagli (2015) fokuserar på vilka variabler som används av företagen för att undvika nedskrivning eller minska dess storlek, medan vi även kommer ta hänsyn till att företagen kan tänkas manipulera för att de vill framkalla en nedskrivning. Därmed vill vi i vår studie bidra med förklaringar till vad som påverkar att en del företag redovisar för höga eller för låga tillväxttakter. Avallone och Quaglis (2015) studie är utförd på alla noterade företag med redovisad goodwill i Storbritannien, Tyskland och Italien. Detta gör att vår studie även i detta avseende skiljer sig från deras då vi studerar Sverige och Finland samt att vi jämför länderna.

1.3 Syfte

Syftet med studien är att bidra med förklaringar till vad som påverkar att företag redovisar för höga respektive för låga tillväxttakter i goodwillnedskrivningstestet.

1.4 Problemformulering

Hur påverkar utvalda variabler företags potentiella manipulation av angiven tillväxttakt?

De fyra oberoende variabler som vi har undersökt är företagens storlek, skuldsättningsgrad, bransch samt redovisningstillsyn.

1.5 Bidrag

Resultatet av vår studie kan vara intressant främst för standardsättare då det kan hjälpa dem att förbättra och utveckla nuvarande standard så att möjligheten att manipulera tillväxttakten minskar. Andra som kan ha intresse av resultatet är revisorer, analytiker och företag.

Revisorerna kan använda resultatet för att fokusera på de områden som behöver mer uppmärksamhet i revisionsprocessen. För säkrare värderingar av företagen som redovisar goodwill kan resultatet vara av intresse för analytiker. Slutligen kan företagen vara intresserade av studiens resultat för att förbättra sina utföranden av goodwillnedskrivningstest.

2 Ramverk

2.1 IAS 36 och goodwillnedskrivningstestet

Goodwill är en immateriell tillgång som uppstår om priset för ett företag är större än värdet av företagets nettotillgångar. Skillnaden mellan priset för företaget och dess nettotillgångar utgör storleken på goodwillen (Lönnqvist, 2012). I samband med standardändringen år 2004 görs årligen ett nedskrivningstest av goodwill då avskrivningar inte längre är tillåtna.

Nedskrivningstestet görs för att se om företaget har ett behov av att skriva ned goodwill. Detta test görs genom att det redovisade värdet av den förvärvade goodwillen jämförs med dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av goodwillens försäljningsvärde eller nuvärde av förväntade framtida kassaflöden (IASPlus, 2015).

I IFRS 3 rörelseförvärv, återfinns IAS 36 som behandlar nedskrivningar och redogör för de metoder som ska användas vid värderingar av tillgångar. I IAS 36 p. 134 anges att företagen måste ange den tillväxttakt som har använts för att extrapolera kassaflödesprognoser bortom den period som täcks av de senast gjorda prognoserna. Detta innebär således att företagen i samband med goodwillnedskrivningstestet måste ange en långsiktig tillväxttakt för varje kassagenererande enhet. En kassagenererande enhet definieras som den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid den löpande användningen genererar inbetalningar som är oberoende av andra tillgångar (FAR, 2013). För att identifiera kassagenererande enheter måste företagen göra bedömningar. I dessa bedömningar tas olika faktorer hänsyn till, exempelvis kan indelning av kassagenererande enheter göras efter produktlinje, verksamhetsområde eller regionala områden (Marton, Lumsden, Lundqvist & Pettersson, 2012). Petersen & Plenborg (2010) finner att vissa företag inte definierar en kassagenererande enhet i enlighet med IAS 36 samt att det finns inkonsekvenser på det sätt företagen uppskattar återvinningsvärdet. Företagen upplever även svårigheter med att riskjustera kassaflöden och diskonteringsräntor. Resultatet av studien visar att inkonsekvenser är mindre sannolika i företag där nedskrivningstestet utförts av personer med betydande värderingserfarenhet och där de använt sig av manualer för hur testet ska genomföras (Petersen & Plenborg, 2010). Många marknadsaktörer menar att upplysningskraven i de finansiella rapporterna kan förbättras då det bland annat krävs för många upplysningar. De menar att kraven ej uppfylls i tillräckligt hög grad för att det ska ge någon relevant företagsspecifik information (Nasdaq Stockholm AB, 2015).

För att undvika nedskrivning av goodwill och på så vis även ett sämre resultat, kan företag manipulera tillväxttakten genom att ange en högre tillväxttakt. Företag med hög skuldsättningsgrad kan vara mer angelägna att manipulera genom att ange en högre tillväxttakt, då det i större utsträckning påverkar deras fortlevnad. Lönnqvist (2012) förklarar att skuldsättningsgraden uttrycker skillnaden mellan företags skulder och det egna kapitalet. Johansson och Runsten (2005) förklarar att en högre skuldsättningsgrad i kombination med låg räntabilitet och låg tillväxt innebär ett hot mot företags fortlevnad på lång sikt.

För att framkalla en nedskrivning av goodwill kan företag tänkas manipulera tillväxttakten genom att ange en lägre tillväxttakt. Detta kan kopplas till ”big bath accounting”, vilket innebär att redan negativa resultat manipuleras till ännu sämre. Enligt tidigare forskning sker det ofta genom nedskrivning av immateriella tillgångar och i samband med VD-byte. På det viset får den nya VD:n bättre förutsättningar för att bidra till ett framtida positivt resultat (Eriksson och Peterson, 2015).

2.2 Redovisningstillsyn

Finansinspektionen är ytterst ansvarig för tillsynen över de noterade företagen i Sverige men uppgiften är delegerad till Stockholmsbörsen och Nordic Growth Market (Finansinspektionen, 2011). I Finland är det Finansinspektionen som utövar tillsynen över de noterade företagen (Finanssivalvonta, 2015). Sverige är det enda land i EU där inte tillsynen sköts av en myndighet eller självregleringsorgan. Annika Poutiainen som är chef för övervakningen på Stockholmsbörsen har länge argumenterat för att börserna ska slippa redovisningstillsynen. Kostnaden för tillsynen betalas av de noterade bolagen via listavgiften. Denna extra kostnad blir en konkurrensnackdel samtidigt som tillsynen skulle gynnas av en samordnad lösning (Lennartsson, 2013). Regeringen har 2013 tillsatt en utredning för att ta fram förslag hur tillsynen bör organiseras i framtiden. Trots detta förväntas ingen förändring kunna ske förrän tidigast vid årsskiftet 2017/2018 (Nasdaq Stockholm AB, 2015).

2.3 Positive Accountig Theory

Det opportunistiska perspektivet inom Positive Accounting Theory innebär att ledningen kan maximera sin egen nytta genom att visa den information som ger den bästa bilden av företaget, även om det inte är den mest rättvisande bilden (Deegan och Unerman, 2011). Utifrån detta tänker vi att manipulation av redovisningen därför kan förklaras av Positive Accounting Theory som säger att människan är nyttomaximerande.

3 Tidigare forskning

3.1 Tillväxttakt

Idén till vår undersökning bygger på resultatet angående tillväxttakten i Avallone och Quaglis (2015) studie, där fokus ligger på att identifiera de variabler som används av ledningen i goodwillnedskrivningstestet, för att undvika eller minska nedskrivning av goodwill.

Författarna undersöker ledningens roll subjektivt genom att kombinera fullständig teoretisk kunskap av opportunistens påverkan, med en tydlig förståelse för variablerna som används för att manipulera nedskrivningstestet. Urvalet består av alla noterade företag med bokförd goodwill åren 2007 till 2011 i Storbritannien, Tyskland och Italien. På grund av bristfällig information eller ingen information alls angående tillväxttakt och kapitalkostnad uteslöts dock nästan hälften av företagen (a.a.).

Avallone och Quagli (2015) har ställt upp tre stycken hypoteser, dessa tre lyder enligt följande: H1, de förväntade kassaflödena är negativt relaterade till nedskrivningar. H2, ledningen påverkar nedskrivningstestet för att undvika förluster genom att minska den ”actualization rate” som antas i testet. H3, ledningen påverkar nedskrivningstestet för att undvika förluster genom att öka den långsiktiga tillväxttakten. För att testa hypoteserna har författarna undersökt tre huvudvariabler: förväntade kassaflöden, långsiktig tillväxttakt och diskonteringsränta (a.a.).

Resultatet, på 5 % signifikansnivå, stödjer hypotesen om att den långsiktiga tillväxttakten som används i nedskrivningstestet är en relevant variabel för att undvika erkännande av nedskrivningsbehov (Avallone & Quagli, 2015).

3.2 Storlek, skuldsättningsgrad, bransch och redovisningstillsyn

I en studie av Hartwig (2013) undersöks i vilket utsträckning svenska och holländska börsnoterade företag år 2005 och år 2008 uppfyller kraven i IAS 36 p. 134. Författaren undersöker även varför vissa företag uppfyller kraven i standarden i högre grad än vad andra företag gör. I studien undersöks förhållandet mellan den beroende variabeln, det vill säga information som lämnas i årsredovisningarna i enlighet med IAS 36 p. 134, med ett antal oberoende variabler. De oberoende variablerna är företagets storlek, bransch, redovisningstillsyn, revisionsföretag, inflytande, framtidsutsikter samt lärande. (a.a.).

Resultatet av studien visar att svenska företag var bättre än holländska företag på att följa standarden gällande goodwillnedskrivning år 2005. Graden av efterlevnad tenderar att öka från år 2005 till år 2008 vilket tyder på lärande. År 2008 finns ingen signifikant skillnad

gällande efterlevnaden av standarden mellan de svenska och holländska företagen vilket påvisar konvergens. Finansiella företag som exempelvis banker, visade sig vara sämre på att följa standarden i IAS 36, resultatet var signifikant på 1 % -nivån (Hartwig, 2013). Även Glaum, Schmidt, Street och Vogels (2013) resultat visar att finansiella företag ligger under genomsnittet i efterlevnadsgraden av IAS 36.

Vidare visar Hartwigs (2013) resultat på 1 % signifikansnivå, att företags storlek endast påverkade graden av efterlevnad hos de svenska företagen och variabeln inflytande påverkade endast efterlevnaden av standarden hos de holländska företagen. Enligt resultaten i Filip et al. (2015) studie visar kontrollvariabeln storlek att större företag indikerar att manipulera kassaflöden och resultat mer frekvent än mindre företag.

Drott och Ström (2012) har i en studie undersökt vilka variabler som kan påverka företags nedskrivning av goodwill. Urvalet i studien består av alla svenska noterade företag under åren 2005 till 2012. Resultatet, med en signifikans på 1 % -nivån, visar att mindre företag skriver ner goodwill i högre utsträckning än större företag. Bransch är i Drott och Ströms (2012) studie liksom i Hartwigs (2013) studie en relevant variabel att studera när det gäller erkännande av goodwillnedskrivning. Utsträckningen av goodwillnedskrivning beror på vilken bransch ett företag verkar inom. Slutligen visar resultatet av Drott och Ströms (2012) studie att företag med en hög skuldsättningsgrad tenderar att undvika nedskrivning av goodwill. Sambandet är dock inte signifikant.

Resultatet av Fernandez Alvares (2009) studie, med en signifikans på 10 % -nivån, visar att det finns ett samband mellan soliditet och hur mycket information företagen lämnar ut i enlighet med IAS 36 p. 134. Författaren menar att resultatet kan bero på att företag med låg soliditet inte vill göra en nedskrivning av goodwill och därmed inte vill lämna ut så mycket information om nedskrivningstestet. Detta då nedskrivningen påverkar det egna kapitalet negativt vilket även kan ha en negativ påverkan på potentiella investerare. Undersökningen baseras på 201 stycken årsredovisningar, det vill säga nästan alla svenska noterade företag år 2007 som har redovisat goodwill (Fernandez Alvares, 2009).

3.3 Andra variabler som påverkar företags manipulation i samband med goodwillnedskrivningstestet

En variabel som är återkommande i samband med goodwillnedskrivning och nedskrivningstest i den tidigare forskning vi tagit del av är kassaflöden. Då följande studie

visar att manipulation av kassaflöden används för att skjuta upp en nedskrivning kan vi dra en parallell till att även en manipulerad högre tillväxttakt kan användas i samma avseende.

Filip et al. (2015) undersöker i en studie om ledningen försöker skjuta upp nedskrivning av goodwill genom att manipulera kassaflöden, samt vad en sådan strategi hos företagen kan få för konsekvenser för framtida resultat. Författarna använder sig av en kvantitativ metod där de ställt upp två strategier som bygger på att Market-to-Book är en indikator på potentiell goodwillförsämring. Baserat på ett urval av amerikanska företag under perioden 2003 till 2011 visar resultatet på 1 % signifikansnivå att företag som misstänks skjuta upp goodwillnedskrivningar uppvisar positiva kassaflöden, jämfört med kontrollgrupperna. Resultatet visar även att manipulation av kassaflöden är skadligt för framtida resultat, signifikansnivån på detta resultat är 5 % (Filip et al., 2015).

Ett annat återkommande fenomen är att VD-byte tenderar att framkalla goodwillnedskrivning, vilket kan vara ett motiv till att företagen manipulerar tillväxttakten genom att ange en lägre tillväxttakt. Därför ser vi det som relevant att presentera följande studier angående detta.

Syftet med studien utförd av Masters-Stout et al. (2008) är att undersöka inflytandet av en VD i börsnoterade företag och deras goodwillnedskrivningsbeslut. Vidare undersöker författarna om FASB goodwillredovisningsstandard ger möjlighet för en VD att hantera företagets resultat. Det antas att en VD kommer erkänna en försämring av goodwill under de första åren av sin mandatperiod, eftersom skulden kan läggas på den tidigare ledningens förvärvsbeslut. Att kostnadsföra goodwill tidigt kommer bidra till att framtida resultat ser bättre ut. Detta agerande stöds av strategin "big bath accounting". Författarna menar att resultatet av studien ger övertygande bevis för att en större mängd goodwill skrivs ned av en nytillsatt VD. Detta kan dock tänkas bero på att den tidigare VD:ns ersättning kan ha varit starkare kopplad till resultatet och därför har denne undvikit en nedskrivning. Urvalet i studien består av de 500 största företagen i USA åren 2003 till 2005, men på grund av att alla inte redovisade goodwill eliminerades cirka 150 stycken av företagen.

Eriksson och Peterson (2015) undersöker i sin studie om strategin "big bath accounting" förekommer i svenska noterad företag. Författarna menar att sambandet mellan goodwillnedskrivning och ny VD är en indikator på "big bath accounting". Resultatet visar att goodwillnedskrivning sker mer frekvent i samband med nytillsatt VD men att ett negativt resultat har ett ännu starkare samband till goodwillnedskrivning. Båda resultaten var dock signifikanta på 1 % -nivån. De menar att dessa resultat även stöds av tidigare forskning inom

området. Urvalet baseras på alla "large cap" och "small cap" företag med redovisad goodwill, som följer IAS 36 och som var listade på Stockholmsbörsen åren 2005 till 2013.

Någon som talar emot de studier där ett opportunistiskt perspektiv tycks föreligga är Jarva (2009), som i sin studie av den amerikanska marknaden argumenterar för att goodwillnedskrivningar snarare beror på reala faktorer än på opportunistiskt beteende. Författaren undersöker bland annat företag med indikation på nedsatt goodwillvärde och kan inte hitta övertygande bevis på att ledningen i dessa företag på ett opportunistiskt sätt försöker undvika nedskrivning av goodwill.

4 Utformning av hypoteser

De fyra oberoende variabler som vi har undersökt är företagets storlek, skuldsättningsgrad, bransch samt redovisningstillsyn. För att se om manipulationen förekommer mer frekvent i företag med högre omsättning jämfört med företag med lägre omsättning har vi valt variabeln storlek. Resultatet av Hartwigs (2013) studie visar att större svenska företag är bättre på att följa IAS 36, medan Drott och Ströms (2012) resultat visar att mindre företag skriver ned goodwill i högre utsträckning än större företag. Detta kan tolkas som att mindre företag inte har någon större anledning att manipulera tillväxten då de är bättre på att göra nedskrivningar. Även om de större företagen enligt Harwig (2013) är bättre på att följa standarden och därmed ange tillväxttakt kan den ändå vara manipulerad. Enligt resultaten i Filip et al. (2015) studie visar kontrollvariabeln storlek att större företag indikerar att manipulera kassaflöden och resultat mer frekvent än mindre företag. Det skulle kunna tala för att större företag även manipulerar tillväxttakten i högre utsträckning än mindre företag.

En hög skuldsättningsgrad kan bidra till att företag redovisar en högre tillväxttakt än genomsnittet i branschen då de är mer sårbara. Enligt Johansson och Runsten (2005) kan en hög skuldsättningsgrad i kombination med låg räntabilitet och låg tillväxt innebära ett hot mot företagets fortlevnad på lång sikt. Resultatet av Fernandez Alvares (2009) studie visar att företag med låg soliditet lämnar ut mindre information om nedskrivningstestet, vilket kan tyda på just sårbarhet. Detta stöds, om än svagt, även av Drott och Ströms (2012) resultat som visar tendenser på att företag med hög skuldsättning försöker undvika goodwillnedskrivning.

Variabeln bransch har vi valt för att se om manipulation förekommer mer frekvent i någon bransch. Resultatet av Hartwigs (2013) studie visar att finansiella företag är sämre på att följa IAS 36. Även Glaum et al. (2013) finner bevis på att finansiella företag ligger under genomsnittet i efterlevnadsgraden av IAS 36. Därmed har vi valt att undersöka om finansiella företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än övriga branscher.

Den sista variabeln, redovisningstillsyn, är intressant att studera för att se om det skiljer sig något mellan Sverige och Finland som är jämförbara så när som på att tillsynen sköts av olika aktörer. I Finland är Finansinspektionen ansvarig för redovisningstillsynen (Finanssivalvonta, 2015). Sveriges redovisningstillsyn är delegerad till Stockholmsbörsen och Nordic Growth Market (Finansinspektionen, 2011). Sverige är det enda land i EU där tillsynen är delegerad och chefen för övervakningen argumenterar för att börserna vill slippa tillsynen (Lennartsson,

2013). Utifrån detta antar vi att tillsynen i Finland kan vara av bättre kvalitet. Svenska företag kan därför tänkas manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än finska företag.

4.1 Hypoteser

H1: Företag med en högre omsättning tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än företag med en lägre omsättning.

H2: Företag med en högre skuldsättningsgrad tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än företag med en lägre skuldsättningsgrad.

H3: Finansiella företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än övriga branscher.

H4: Svenska företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än finska företag.

5 Metod

I vår studie använde vi en kvantitativ metod där vi granskade ett urval av svenska och finska företags årsredovisningar år 2007 samt år 2012. Bjereld, Demker och Hinnfors (2009) skriver att kvantitativa metoder försöker att kvantifiera materialet för att på så vis hitta mönster eller samband mellan olika kategorier av företeelser. I kvantitativ metod är urvalet oftast representativt för att möjliggöra generaliseringar och enligt Trost (2012) är syftet avgörande för metoden, om frekvenser ska kunna anges ska en kvantitativ studie göras. Vårt urval bestod av samtliga svenska och finska noterade företag år 2007 och år 2012, vilket borde vara representativt. Sekundärdata i form av årsredovisningar granskades, dessa är offentliga handlingar vilket gjorde dem lätta att få access till.

5.1 Val av angreppssätt

Vi använde en deduktiv ansats i vår studie där vi utgick från tidigare forskning. Eriksson och Hultman (2015) förklarar att till skillnad från det induktiva angreppssättet som drar slutsatser grundade på empirisk data, baseras det deduktiva angreppssättet på redan existerande kunskap. I det hypotetiskt-deduktiva angreppssättet, formuleras hypoteser baserat på existerande kunskap. Hypoteserna testas sedan genom att data samlas in och därefter kan hypoteserna antingen verifieras eller förkastas. Det vill säga ”att forma hypoteser innebär att man ställer sig frågande inför ett fenomen och är öppen för alternativa förklaringar” (Eriksson & Hultman, 2015, s. 45).

5.2 Urval

Urvalet bestod av samtliga noterade företag i Sverige och Finland år 2007 och år 2012, vars årsredovisningar vi hade tillgång till. Detta för att få ett så generaliserbart resultat som möjligt. År 2007 var det 260 stycken företag som var börsnoterade i Sverige och 130 stycken företag som var börsnoterade i Finland. Detta gjorde att populationen uppgick till totalt 390 stycken företag i Sverige och Finland. De företag som inte hade redovisad goodwill exkluderades därefter.

5.3 Bortfall

Det förekom bortfall i studien av olika anledningar, till exempel att företag avnoterats och att vi inte hade tillgång till vissa årsredovisningar. Av de årsredovisningar som vi hade tillgång till bestod bortfallet av att vi inte kunde läsa ut den information som vi behövde. Enstaka branscher exkluderades ur studien på grund av att det var för få företag för att kunna räkna ut ett branschgenomsnitt gällande tillväxttakt och procentuell förändring gällande omsättning. I

kapitel 5.7 klargörs för vilka branscher som ingick i studien. Urvalet i vår undersökning bestod således av 220 stycken svenska och finska företag av de ursprungliga 390 stycken företagen. För att kunna genomföra vår undersökning om vad som påverkar manipulation av tillväxttakt, har de företag som inte angivit tillväxttakt uteslutits från studien. Sammanlagt var det 90 stycken företag i de båda länderna som inte angivit tillväxttakt. Detta innebar att studiens slutgiltiga urval blev 130 stycken börsnoterade företag. I Avallone & Quaglis (2015) studie uteslöts ungefär hälften av företagen i urvalet på grund av bland annat bristfällig information, vilket kan förklara omfattningen av vårt bortfall.

Tabell 1: Bortfall

	Sverige	Finland	Totalt
<i>Population</i>	260	130	390
<i>Bortfall</i>	115	55	170
<i>Urval</i>	145	75	220
<i>Icke angivit tillväxttakt</i>	67	23	90
<i>Slutgiltigt urval</i>	78	52	130

5.4 Datainsamling

Material för den beroende variabeln har samlats in från företagens årsredovisningar. I företagens årsredovisningar studerade vi balansräkningen för att identifiera posten immateriella tillgångar eller goodwill. Efter att vi identifierat posten fortsatte vi till noten som förklarar företagets goodwillnedskrivningstest. Där sökte vi efter angiven tillväxttakt. Fanns en angiven tillväxttakt fördes den in i en kolumn i ett Exceldokument. I en annan kolumn i Exceldokumentet kodades 1 för de företag som angivit tillväxttakt och 0 för de som inte angivit tillväxttakt. Detta för att hålla isär vilka som angivit en tillväxttakt och vilka som inte gjort det. Data för de oberoende variablerna samlades in från databaserna Retriever och Datastream.

5.5 Analysmetod

5.5.1 Multipel regressionsanalys

Vi använde en multipel regressionsanalys för att analysera data. Körner och Wahlgren (2015) beskriver att i en multipel regressionsanalys studeras tre eller fler variabler. Genom den här metoden analyseras variationen i en beroende variabel med hjälp av flera oberoende variabler. Antalet oberoende variabler som är lämpligt att ha med i modellen beror både på materialets storlek och syftet med regressionsmodellen. Finns till exempel flera oberoende variabler i ett litet material riskerar vi att få en överanpassning. Resultatet kan i vissa fall till och med bli det

motsatta. Ett större antal oberoende variabler gör således inte regressionsmodellen bättre (a.a.).

5.5.2 Korrelationstest

Pearsons korrelationstest är det vanligaste sättet att beräkna grad av samvariation mellan variablerna eftersom det mäter graden av linjär samvariation (Borg och Westerlund, 2012). Sambandets styrka beräknas med korrelationskoefficienten R som alltid antar värdena, $-1 \leq R \leq 1$. Om korrelationskoefficienten är nära -1 eller $+1$ betyder det att observationerna ligger väl samlade kring regressionslinjen. Vid hög korrelation mellan två oberoende variabler bör endast den ena variabeln användas vid upprättandet av regressionsmodellen. Anledningen till detta är att en regressionsmodell där de oberoende variablerna är högt korrelerade med varandra blir mindre tillförlitlig (Körner och Wahlgren, 2015). Enligt Wahlin (2011) innebär värden under $0,20$ ett mycket svagt samband, värden mellan $0,20 - 0,35$ ett svagt samband, värden mellan $0,35 - 0,65$ ett måttligt samband, värden mellan $0,65 - 0,85$ starkt samband och värden över $0,85$ ett mycket starkt samband.

Vi använde Pearsons korrelationstest för att kontrollera att våra oberoende variabler inte korrelerade med varandra, därför ville vi få korrelationskoefficienter som låg så nära 0 som möjligt.

5.5.3 Tolkning av multipel regression

Korrelationskoefficienten betecknas R och visar förklaringsgraden medan R^2 visar hur stor del av den totala variationen för den beroende variabeln som kan förklaras av det linjära sambandet med de oberoende variablerna. R^2 beräknas genom att räkna kvadraten av R . Förklaringsgraden, R , ska vara så nära 1 eller -1 som möjligt för att det ska vara lämpligt att förklara sambandet av variablerna med en rät linje. Ett värde nära noll, innebär att sambandet inte kan beskrivas med en rät linje. Om många oberoende variabler används, kan R^2 överskatta förklaringsgraden. Justerat R^2 tar hänsyn till antalet oberoende variabler i regressionen och justerar ned R^2 -värdet (Körner och Wahlgren, 2015).

B är en ostandardiserad regressionskoefficient och anger hur mycket den beroende variabeln ökar när den oberoende variabeln ökar en enhet. Om de oberoende variablerna är på olika skalor kan inga slutsatser dras utifrån de ostandardiserade regressionskoefficienterna om vilken av dessa som bidrar mest till prediktion av den beroende variabeln. En standardiserad Betakoefficient beskriver en regressionsekvation där data är z-transformerat, vilket innebär att alla variabler fått samma skala. Detta gör det möjligt att jämföra olika oberoende variablers

inverkan på den beroende variabeln. Genom att läsa av den standardiserade Betakoefficienten kan utifrån det högsta värdet uttalas vilken oberoende variabel som påverkar den beroende i högst utsträckning. Om värdet ökar med en enhet på den oberoende variabeln med högst värde och samtidigt håller de andra oberoende variablerna konstanta, förväntas den beroende variabeln öka med regressionskoefficientens värde (Borg & Westerlund, 2012).

Signifikans är en sannolikhetsberäkning som betecknas med P . P -värdet talar om hur stor sannolikheten är att sambandet inte är slumpmässigt. Det finns en skala som betecknar sannolikhetsvärdet, vilken omfattar en till tre stjärnor. En trestjärnig signifikans innebär att P -värdet är mindre än 0,1 %, vilket innebär ett mycket starkt stöd för mothypotesen. En tvåstjärnig signifikans antar ett p -värde mindre än 1 % men större än 0,1 % vilket ger ett starkt stöd för mothypotes. Ett P -värde mindre än 5 % men större än 1 % visar en enstjärnig signifikans. Är P -värdet större än 5 % kan ingen statistisk signifikans säkerställas (Körner och Wahlgren, 2015).

5.6 Operationalisering av beroende variabel

Det är vanligt att sträva efter en operationalisering av varje begrepp, vilket innebär att ange hur begreppet uttrycks i mätbara termer. Vid användningen av operationella definitioner elimineras riskerna för subjektivitet och tolkningar (Sohlberg och Sohlberg, 2009).

I vår definition av manipulation utgick vi från att företagen agerar ur ett opportunistiskt perspektiv angående uppskattningen av den angivna tillväxttakten. För att mäta potentiell manipulation har vi, utifrån företagens rapporterade tillväxttakt år 2007 räknat ut ett genomsnitt för varje bransch. Därefter fick de företag som rapporterade en tillväxttakt över branschgenomsnittet poängen 1 medan de företag som rapporterade en tillväxttakt under genomsnittet fick poängen 0. För att kontrollera om tillväxttakten gick i den riktning företagen rapporterade räknade vi ut en procentuell förändring av omsättningen från år 2007 till år 2012, vilken vi sedan jämförde med ett uträknat genomsnitt för varje bransch. De företag som hade en positiv differens fick poängen 1 medan de som hade en negativ differens fick poängen 0. Därefter summerades poängen, summan 1 betraktades som manipulation av tillväxttakt då dessa företags utveckling gick i motsatt riktning mot vad de angivit. De företag som fick summan 0 eller 2, betraktades som att de icke manipulerat tillväxttakten. Dessa företags rapporterade tillväxttakt gick i den riktning som de angivit. Tabell 2 nedan presenterar och klargör poängsystemet för manipulation.

Tabell 2: Operationalisering av manipulation

Rapporterad tillväxttakt 2007: Över snitt = 1 Under snitt = 0	Utfall 2012: Över snitt = 1 Under snitt = 0	Total poäng: Manipulation = 1 Icke manipulation = 0/2	Utfall manipulation
1	1	2	Icke manipulation
1	0	1	Manipulation ”uppåt”
0	0	0	Icke manipulation
0	1	1	Manipulation ”nedåt”

Dock behöver tillväxttakten inte vara manipulerad i empirin då de genomsnitt vi beräknade, inte nödvändigtvis stämmer överens med verkligheten då till exempel vissa extremvärden förekom och en del företag uteslutits från studien av olika anledningar. Anledningen till att en del företag anger en högre tillväxttakt än branschgenomsnittet kan även motiveras av att de är ledande inom branschen och har goda framtidsutsikter.

5.7 Operationalisering av oberoende variabler

Vår första oberoende variabel var storlek. För att mäta storlek utgick vi från företagets omsättning. Därigenom ville vi se om företagets omsättningsstorlek påverkade potentiell manipulation. Eftersom studien utfördes i Sverige räknade vi om de finska företagens omsättning från euro till svenska kronor för att få samma valuta. Växelkursen som användes var 9,4735, vilken var den noterade växelkursen den 31/12 år 2007. Skuldsättningsgrad var vår andra oberoende variabel. Skuldsättningsgrad beräknas enligt Lönnqvist (2012) genom att dividera företagets totala skulder med dess eget kapital.

$$\frac{\text{Totala skulder}}{\text{Eget kapital}} = \text{skuldsättningsgrad}$$

Bransch var vår tredje oberoende variabel. Några branscher föll bort på grund av att det var för få företag inom vissa branscher för att kunna räkna ut genomsnitt på tillväxttakt och omsättningsförändring. Vi slog sedan ihop branscherna teknik och IT till en bransch, då urvalet i en av branscherna blev för litet för att räkna ut ett branschgenomsnitt av tillväxttakt och omsättningsförändring.

Tabell 3: Branschindelning

Branschindelning	
Teknik och IT	Telekommunikation
Material	Vård/Hälsa
Konsumtionsvaror	Tjänst
Industri	Finans

Redovisningstillsyn, som var den fjärde och sista oberoende variabeln, mättes genom att jämföra om manipulation förekommer mer frekvent i något utav länderna.

5.8 Deskriptiv statistik

Statistik innebär att samla in, sammanställa, analysera samt tolka data. Den data som studeras är numerisk information som utgår från en observation eller en mätning av ett objekt, fenomen eller person för vilken en egenskap kan observeras eller mätas. Det finns både analytisk och beskrivande statistik. Den analytiska statistiken syftar till att i något avseende dra slutsatser om samband av en population med hjälp av ett stickprov. Sedan görs analyser om hur säkra slutsatserna är (Lantz, 2013). Deskriptiv statistik, även benämnd som beskrivande statistik, handlar om att urskilja väsentliga drag av insamlad data på ett överskådligt sätt. Beskrivande statistik presenteras för att ge läsaren en bättre överblick över

vårt material. En bättre överblick över materialet ger enligt Lantz (2013), läsaren bättre förutsättningar till att förstå och analysera resultat och slutsatser.

Tabeller och diagram ger en bra bild av ett statistiskt material. Vid analysen av detta material måste denna bild kompletteras med tal som lyfter fram materialtes väsentliga egenskaper. De två främsta egenskaper som mäts hos en kvantitativ variabel är observationernas genomsnitt och observationernas spridning kring detta genomsnitt vilket benämns som standardavvikelsen. Minimum och maximum visar det högsta respektive lägsta observerade värdet (Körner och Wahlgren, 2015).

Av tabell 4 nedan kan vi läsa ut följande information. *N* visar antalet observationer, i vårt fall 130 stycken. Lägsta värde för omsättning var 24 815 SEK och högsta värde för omsättning var 483 697 963 SEK. Medelvärdet för omsättning var 24 420 879 SEK och standardavvikelsen var 57 869 849 SEK. Den lägsta skuldsättningsgraden var 0, den högsta skuldsättningsgraden var 13,94, medelvärdet var 1,06 och standardavvikelsen var 2,21. Variablerna manipulation, finansiella/övriga branscher och land kan endast anta värdet ett eller noll, vilket kan utläsas av minimum och maximum. Medelvärdet visar att 51 % av företagen har manipulerat tillväxttakten, 6 % är finansiella företag och 60 % av företagen är svenska.

Tabell 4: Deskriptiv statistik

	N	Minimum	Maximum	Medelvärde	Standard- avvikelse
<i>Manipulation</i>	130	0	1	,51	,502
<i>Omsättning 2007</i>	130	24815	483697963	24420879	57869849
<i>Skuldsättningsgrad</i>	130	,00	13,94	1,06	2,21
<i>Finansiella/övriga branscher</i>	130	0	1	,06	,241
<i>Land</i>	130	0	1	,60	,492

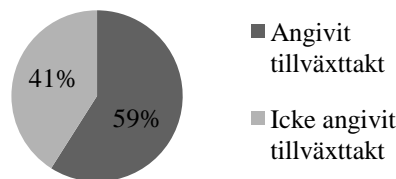
5.8.1 Fördelning av angiven tillväxttakt år 2007

Av de 220 stycken företag som redovisade goodwill och som ingick i studien, var 145 stycken svenska och 75 stycken finska. Varav 78 stycken svenska och 52 stycken finska har angivit tillväxttakt. Fördelning över detta visas i tabell 5 nedan, samt procentuell fördelning i figurerna 1,2 och 3 nedan.

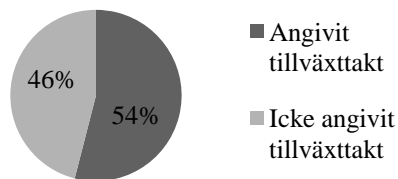
Tabell 5: Fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige och Finland

	Sverige	Finland	Totalt
Angivit tillväxttakt	78	52	130
Icke angivit tillväxttakt	67	23	90
Totalt	145	75	220

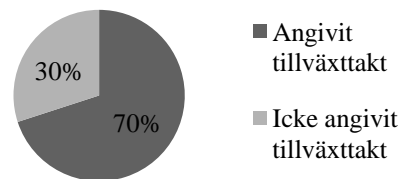
Figur 1: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige och Finland



Figur 2: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Sverige



Figur 3: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2007, Finland



Figur 1 visar att 41 % av företagen i Sverige och Finland år 2007, inte angivit tillväxttakt, vilket tyder på att en stor andel av företagen inte följde IAS 36 p. 134 som bland annat innebär att företagen måste ange en långsiktig tillväxttakt.

Figurerna 2 och 3 visar att de finska företagen var bättre på att ange tillväxttakt än de svenska företagen. I Finland var det 70 % som angivit tillväxttakt medan det i Sverige var 54 %.

Ländernas olika redovisningstillsyn är en tänkbar förklaring till detta.

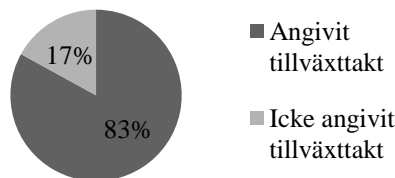
5.8.2 Fördelning av angiven tillväxttakt 2012

Vid fördelningen över angiven tillväxttakt år 2012, utgick vi från samma företag som år 2007 för att kunna jämföra åren. Detta resulterade i att 8 företag i Sverige och 7 företag i Finland föll bort på grund av att en del av företagen inte hade redovisat goodwill år 2012 samt att vi inte hade tillgång till en del av företagens årsredovisningar år 2012. Totalt ingick 205 stycken företag varav 137 stycken svenska och 68 stycken finska. Av dessa företag hade 115 stycken svenska och 55 stycken finska angivit tillväxttakt. Fördelning över detta visas i tabellen 6 nedan, samt procentuell fördelning i figurerna 4, 5 och 6 nedan.

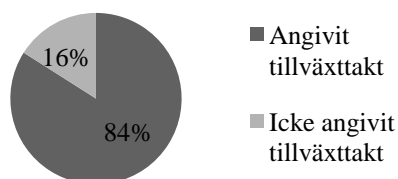
Tabell 6: Fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige och Finland

	Sverige	Finland	Totalt
Angivit tillväxttakt	115	55	170
Icke angivit tillväxttakt	22	13	35
Totalt	137	68	205
Bortfall	8	7	15
Totalt (inkl. bortfall)	145	75	220

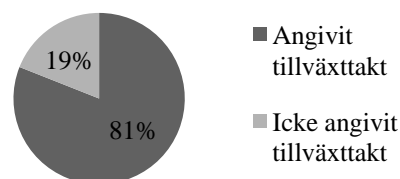
Figur 4: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige och Finland



Figur 5: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Sverige



Figur 6: Procentuell fördelning över angiven tillväxttakt år 2012, Finland

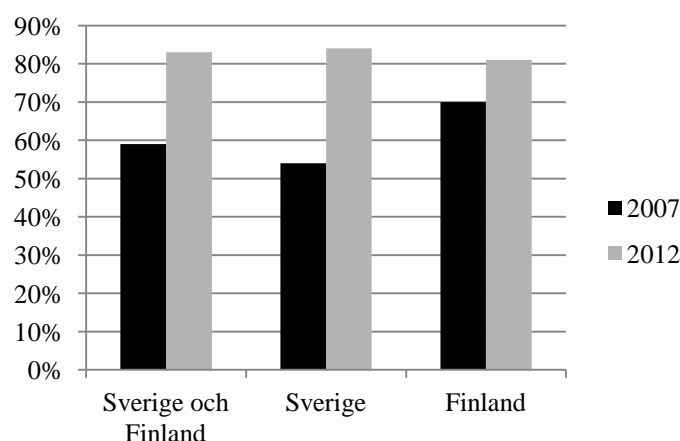


Figur 4 visar att år 2012 var det 17 % av de svenska och finska företagen som inte angivit tillväxttakt. I figurerna 5 och 6 visas att fördelningen över angiven tillväxttakt är jämn mellan länderna.

5.8.3 Sammanställning av angiven tillväxttakt

I figur 7 nedan visas att båda länderna hade blivit bättre på att ange tillväxttakt. År 2012 var det 24 procentenheter fler företag som angivit tillväxttakt jämfört med år 2007. Detta tyder i sin tur på att företagen blivit bättre på att följa standarden IAS 36. År 2007 var finska företag markant bättre på att ange tillväxttakt då 70 % av de finska företagen angivit tillväxttakt medan endast 54 % av de svenska företagen angivit tillväxttakt. Däremot var fördelningen nästintill jämn mellan länderna år 2012 då 84 % av de svenska företagen respektive 81 % av de finska företagen angivit tillväxttakt.

Figur 7: Angiven tillväxttakt år 2007 jämfört med år 2012



Resultatet av att företagen i båda länderna var bättre på att följa standarden år 2012 kan bero på att standarden IAS 36 var relativt nyinförd år 2007 och därför inte hade implementerats korrekt av företagen då. Vårt resultat kan liknas med Hartwigs (2013) resultat som visade att svenska och holländska företag var bättre på att följa standarden IAS 36 år 2008 jämfört med år 2005, vilket tyder på lärande. Hartwigs (2013) studie visade även att det inte fanns någon signifikant skillnad mellan Sverige och Holland gällande efterlevnaden av standarden år 2008. Även våra resultat visade en obetydlig skillnad av hur många företag som angivit tillväxttakt i Sverige och Finland år 2012, vilket tyder på konvergens.

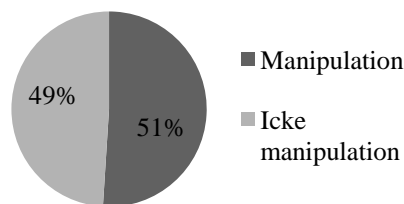
5.8.4 Fördelning av manipulation

Av de 130 stycken företag som angivit tillväxttakt och vars oberoende variabler vi hade tillgång till, var 78 stycken svenska och 52 stycken finska. Varav 37 stycken svenska och 29 stycken finska antogs ha manipulerat den angivna tillväxttakten. Fördelning över detta visas i tabell 7 nedan, samt procentuell fördelning i figur 8, 9 och 10.

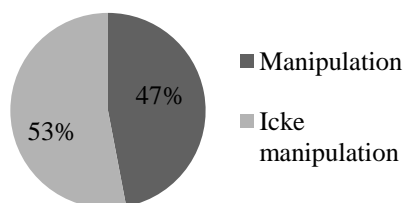
Tabell 7: Fördelning över manipulation, Sverige och Finland

	Sverige	Finland	Totalt
Manipulation	37	29	66
Icke manipulation	41	23	64
Totalt	78	52	130

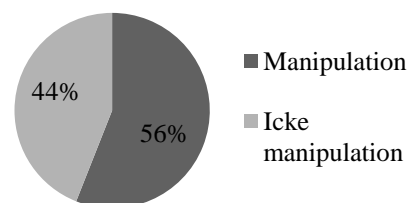
Figur 8: Procentuell fördelning över manipulation, Sverige och Finland



Figur 9: Procentuell fördelning över manipulation, Sverige



Figur 10: Procentuell fördelning över manipulation, Finland



Av figur 8 kan utläsas att drygt hälften av de företag som angivit tillväxttakt antogs ha manipulerat den. Av de tidigare studier som vi läst kunde vi se det opportunistiska perspektivet i Positive Accounting Theory som en gemensam nämnare. En teori kring detta är att företagen manipulerar redovisningen för att undvika eller framkalla goodwillnedskrivning och på så vis maximera sin egen nytta. Det finns dock andra faktorer som kan tänkas spela in. Jarva (2009) menade i sin studie att det snarare är reala faktorer än opportunistiskt beteende

som påverkar nedskrivning av goodwill. Vidare visar efterföljande två figurer att manipulationen var något högre i Finland än vad den var i Sverige. Detta strider mot att redovisningstillsynen har en inverkan, då högre kvalitet på tillsynen borde bidra med minskat utrymme för manipulation.

Tabell 8 nedan visar att av de företag som manipulerade tillväxttakten hade sammanlagt 32 stycken angivit en högre tillväxttakt år 2007 än den genomsnittliga omsättningsförändringen i branschen från år 2007 till år 2012. Vidare hade 34 stycken av företagen manipulerat tillväxttakten genom att ange en lägre tillväxttakt år 2007 än den genomsnittliga omsättningsförändringen i branschen från år 2007 till år 2012.

Tabell 8: Fördelning över manipulation, ”uppåt” och ”nedåt”

	Sverige	Finland	Totalt
<i>Manipulation ”uppåt”</i>	19	13	32
<i>Manipulation ”nedåt”</i>	18	16	34
<i>Totalt</i>	37	29	66

Resultatet av tabell 8 visar att drygt hälften av företagen manipulerade tillväxttakten och utav dessa var fördelningen jämn mellan manipulation ”uppåt” och ”nedåt” samt över land. Det är svårt att tolka detta resultat. Även om vi hade samlat in information om vilka företag som gjort till exempel en nedskrivning eller nyligen bytt VD skulle vi möjligen fått en klarare bild av resultatet. Det svårtolkade resultatet kan även bero på operationaliseringen av den beroende variabeln manipulation. Vårt mått för manipulation kan vara för grovt uppskattat för att ge en rättvisande bild, då företagen delats upp i manipulation eller icke manipulation. Ett alternativ hade varit att dra gränser för hur mycket över eller under branschgenomsnittet som tillväxttakten accepterades att vara utan att anses som manipulation.

5.9 Validitet och reliabilitet

För att få en uppfattning om hur osäkra slutsatserna blir vid användandet av sekundärdata bör man skaffa sig en subjektiv uppfattning om källornas validitet, relevans och reliabilitet (Eriksson och Hultman, 2014). I vår studie hämtades information från årsredovisningar vilka ska upprättas enligt lagar och regler samt att de även ska revideras, därför borde de uppfylla kraven på validitet, relevans och reliabilitet.

Med validitet menas om forskaren verkligen mäter det som avses att mäta. Det är viktigt att använda sig av klara mått och mätmetoder samt att dessa används konsekvent. Det är även

viktigt att veta vad måtten står för (Ejvegård, 2009). Det är vanligt att skilja mellan ”omedelbar validitet” och ”innehållslig validitet”. Omedelbar validitet innebär att validitet spontant uppfattas som hög eller låg, beroende på hur man har valt att operationalisera sin undersökning. Innehållslig validitet innebär att den operationella definitionen täcker in de flesta aspekter av den teoretiska definitionen. (Bjereld et al., 2009). Vi definierade begreppet manipulation och hur vi avsåg att mäta potentiell manipulation, dock är manipulation något komplext att mäta. De oberoende variablerna hämtades från företagens redovisning och mättes genom väl etablerade formler. Detta gör att vi med de förutsättningar som förelåg, mätte det vi avsåg att mäta.

Reliabilitet är ett mått på hur tillförlitlig en studie är och anger användbarheten av ett mätinstrument. En studie med hög reliabilitet ska få samma resultat oberoende av vem som genomför studien (Ejvegård, 2009). I och med att årsredovisningar är offentliga handlingar är sannolikheten stor att resultatet skulle bli likvärdigt oberoende av vem som genomförde studien. Det som kan ha en negativ effekt på studiens reliabilitet är de felaktigheter som kunnat uppstå vid bland annat insamling och bearbetning av data. Under dessa steg kan misstag på grund av den mänskliga faktorn ha uppstått samt att vissa egna tolkningar och bedömningar även har gjorts. För att minska risken för felaktigheter har vi vid oklarheter tillsammans diskuterat och övervägt för att undanröja dessa.

5.10 Kritisk metoddiskussion

Vi valde att genomföra en kvantitativ undersökning på alla svenska och finska noterade företag för att kunna generalisera. Detta gjorde att vi inte kunde få någon djupare förklaring av det som kunde utläsas i årsredovisningarna. Exempelvis kunde vi inte vara helt säkra på om den angivna tillväxttakten var manipulerad eller ej. Resultatet av studien kan på så vis påverkas av våra egna tolkningar och bedömningar. Även våra val av hur vi mätte och analyserade de olika variablerna kan påverka studiens resultat då det finns flera sätt att mäta exempelvis ett företags storlek på. Manipulation är komplext att mäta vilket även kan påverka studiens resultat. Det är omöjligt att få ett helt korrekt mått på manipulation varför vi tillsammans diskuterade och formulerade ett eget sätt att mäta. Det kan finnas andra metoder och mått som är bättre för att operationalisera manipulation.

Alternativet till en kvantitativ studie var att genomföra en kvalitativ studie bestående av intervjuer hos företagen och fråga om de manipulerar den angivna tillväxttakten för att undvika eller framkalla goodwillnedskrivning. Detta skulle troligtvis inte ge oss några

sanningsenliga svar. Vi skulle även behöva begränsa vårt urval då både tiden och möjligheten att intervjua samtliga svenska och finska noterade företag inte fanns. Detta skulle även påverka möjligheten till ett generaliserbart resultat.

5.11 Etiska aspekter

I den här studien saknades medverkan av fysiska personer vilket förenklade diskussionen kring etiska aspekter. Vårt material bestod av offentliga handlingar i form av årsredovisningar. I och med detta fanns inga personliga bedömningar eller antaganden med i materialet att ta hänsyn till. Vi undersökte alla noterade företag i Sverige och Finland vilket gjort att det inte går att peka ut någon specifik aktör.

6 Resultat och analys

6.1 Korrelationstest

Tabell 9: Pearsons korrelationstest

		Omsättning 2007	Skuldsättnings- grad	Finansiella/ Övriga branscher	Land
<i>Omsättning 2007</i>	Pearson Korrelation	1	,078	,102	-,025
	Sig. (2-tailed)		,379	,247	,773
	N	130	130	130	130
<i>Skuldsättningsgrad</i>	Pearson Korrelation	,078	1	,438**	,018
	Sig. (2-tailed)	,379		,000	,835
	N	130	130	130	130
<i>Finansiella/Övriga branscher</i>	Pearson Korrelation	,102	,438**	1	,013
	Sig. (2-tailed)	,247	,000		,883
	N	130	130	130	130
<i>Land</i>	Pearson Korrelation	-,025	,018	,013	1
	Sig. (2-tailed)	,773	,835	,883	
	N	130	130	130	130

** Korrelation är signifikant på 1 % -nivån (2-tailed).

Korrelationstestet i tabell 9 visar att det finns en signifikant korrelation mellan skuldsättningsgrad och finansiella/övriga branscher. Korrelationskoefficienten för detta visar 0,438** vilket enligt Wahlin (2011) innebär ett måttligt samband. Tecknen ** efter 0,438 betyder att sambandet är signifikant på 1 % -nivån vilken även kan utläsas av Sig.(2-tailed). Detta betyder att vi med 99 % säkerhet kan säga att korrelationen 0,438, mellan skuldsättningsgrad och finansiella/övriga branscher, inte är slumpmässig. Eftersom endast en korrelation är signifikant och sambandet är måttlig ser vi inga problem med att utföra regressionerna. Bokstaven *N* i tabellen visar antalet observationer, i detta fall 130 stycken.

6.2 Regression med Sverige och Finland tillsammans

Tabell 10: Modell multipel regressionsanalys

Modell	R	R ²	Justerat R ²
1	,151	,023	-,009

Tabell 10 ovan presenteras för att ge en god överblick över vilken förklaringsgrad de oberoende variablerna har för den beroende variabeln. R är i vårt fall 0,151 vilket ger ett R^2 på 0,023. Detta betyder att förklaringsgraden endast är 2,3 % vilket är en låg förklaringsgrad. Eftersom förklaringsgraden ska vara så nära 1 eller -1 som möjligt, innebär detta att vårt R^2 värde inte kan beskrivas med en rät linje. På grund av detta kan vi inte dra några slutsatser om våra oberoende variabler påverkar den beroende variabeln. På grund av det låga R^2 värdet anser vi att justerat R^2 inte är relevant att ta hänsyn till.

6.3 Resultat och analys av hypoteser

Tabell 11: Resultat hypoteser

	Ostandardiserad koefficient	Standardiserad koefficient	Signifikans
	B	Beta	Sig.
Konstant	,582		,000
Omsättning 2007	-7,456E-11	-,009	,923
Skuldsättnings- grad	-,018	-,081	,413
Finansiella/övri- ga branscher	-,064	-,031	,758
Land	-,082	-,080	,369

Tabell 11 visar att B -värdet är negativt för samtliga oberoende variabler. Eftersom de oberoende variabler är på olika skalor kan vi inte dra någon slutsats utifrån de ostandardiserade regressionskoefficienterna om vilken av dessa som bidrar mest till prediktion av den beroende variabeln. Därför tittar vi på Beta-värdet, vilket likt B -värdet, tyder på ett negativt samband mellan den beroende variabeln och samtliga oberoende variabler. Beta-värdet visar även att skuldsättningsgrad påverkar manipulation mest när samtliga variabler är på samma skala. Om skuldsättningsgraden ökar en enhet, minskar manipulationen med 1,8 % vilket kan utläsas av B -värdet. Dock kan vi inte statistiskt säkerställa detta negativa samband då våra resultat inte är signifikanta. P -värdet, benämnt som Sig. i tabellen, för våra respektive oberoende variabler är 92,3 %, 41,3 %, 75,8 % samt

36,9 %, vilket innebär att samtliga värden är långt ifrån statistik signifikans. Detta innebär att de oberoende variablerna ej kan förklara den beroende variabeln.

Tabell 12: Hypotesutfall

	Hypotes	Utfall
<i>Hypotes 1</i>	Företag med en högre omsättning tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än företag med en lägre omsättning.	Kan ej verifiera hypotesen
<i>Hypotes 2</i>	Företag med en högre skuldsättningsgrad tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än företag med en lägre skuldsättningsgrad.	Kan ej verifiera hypotesen
<i>Hypotes 3</i>	Finansiella företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än övriga branscher.	Kan ej verifiera hypotesen
<i>Hypotes 4</i>	Svenska företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än finska företag.	Kan ej verifiera hypotesen

Studiens utfall i tabell 12 visar att vi inte kan verifiera våra hypoteser eftersom de oberoende variabler vi undersökt inte har någon inverkan på företagens manipulation av angiven tillväxttakt. Då vi utgått från Avallone och Quaglis (2015) studie, vars resultat visar att företag ökar den långsiktiga tillväxttakten för att undvika goodwillnedskrivning, ville vi undersöka vad som kan förklara manipulation av tillväxttakten. De variabler vi undersökt har i andra studier haft viss påverkan på diverse manipulation av goodwillnedskrivning och nedskrivningstestet samt efterlevnadsgrad av IAS 36, men de har inte kunnat förklara manipulationen av angiven tillväxttakt. Därför borde det finnas andra variabler som bättre kan förklara den beroende variabeln manipulation. Avallone och Quagli (2015) samt Filip et al. (2015) hade ett större urval i sina studier, Avallone och Quagli (2015) undersökte både flera länder och flera år medan Filip et al. (2015) undersökte den amerikanska marknaden under flera år. Vi har genomfört studien på samtliga svenska och finska börsnoterade företag med redovisad goodwill, vilket resulterade i 130 stycken observationer. Enligt Körner och Wahlgren (2015) kan ett för litet urval till antalet oberoende variabler leda till överanpassning och resultatet kan i vissa fall bli det motsatta. Vi kan inte påverka urvalets storlek då vi undersöker Sverige och Finland, men färre oberoende variabler skulle kunna påverka resultatet. Eftersom vi ville se variationen i den beroende variabeln med hjälp av flera

oberoende variabler, var en enkel regression därför inte ett alternativ. Vi har däremot gjort en multipel regression för Sverige och Finland var för sig, vilka återfinns som bilagor. Förklaringsgraden var låg för båda länderna även i dessa regressioner. Resultatet av regressionerna visade inte heller på några statistiskt signifikanta samband.

Filip et al. (2015) resultat visar att större företag på den amerikanska marknaden indikerar att manipulera kassaflöden i högre utsträckning än mindre företag. Vårt resultat visar inga signifikanta samband gällande att större företag manipulerar tillväxttakten i högre utsträckning än mindre företag. Detta kan bero på att det som kan generaliseras för den amerikanska marknaden inte kan appliceras utan vidare på de svenska och finska marknaderna. En annan förklaring kan vara att kassaflöden manipuleras mer frekvent än tillväxttakt.

Drott och Ströms (2012) resultat visar en tendens på att företag med hög skuldsättningsgrad tenderar att undvika nedskrivning av goodwill. Detta samband var inte signifikant vilket kan betyda att sambandet var slumpmässigt. Fernandez Alvares (2009) resultat visar med en signifikans på 10 % -nivån, att företag med låg soliditet ger ut mindre information om nedskrivningstestet, vilket enligt författaren kan tyda på att de vill undvika en goodwillnedskrivning. Om företag med låg soliditet lämnar ut mindre information angående nedskrivningstestet, kan det betyda att de inte angivit någon tillväxttakt. Detta betyder således att de företag som uteslutits från vår regression kan vara företag med låg soliditet och därmed får vi inga signifikanta samband på att högt skuldsatta företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning.

Resultatet av Hartwigs (2013) studie visar att finansiella företag är sämre på att följa standarden IAS 36 än övriga branscher. Våra resultat visar dock inga signifikanta samband på att finansiella företag tenderar att manipulera tillväxttakten i högre utsträckning än övriga branscher. Även om de finansiella företagen är sämre på att följa IAS 36, behöver det därmed inte betyda att de manipulerar tillväxttakten. Det är troligtvis andra faktorer som påverkar efterlevnaden av standarden.

Redovisningstillsynen är antagligen inte av bättre kvalitet i Finland än i Sverige då våra resultat inte tyder på att manipulation av tillväxttakt förekommer mer frekvent i Sverige. Något som kan förklara detta är vår deskriptiva statistik som visar att fördelningen av manipulerad tillväxttakt är jämn mellan länderna, se figur 8.

7 Slutsats

7.1 Sammanfattande slutsats

Denna studie undersöker om det förekommer manipulation av angiven tillväxttakt i samband med goodwillnedskrivningstestet och vad som kan förklara den potentiella manipulationen. Enligt den mätmetod vi använt visar resultatet att ungefär hälften av de svenska och finska företagen manipulerar den angivna tillväxttakten. En tidigare studie av Avallone och Quagli (2015) visar att företagen ökar den långsiktiga tillväxttakten i nedskrivningstestet för att undvika goodwillnedskrivning. Cirka hälften av de manipulerande företagen i vår studie anger en högre tillväxttakt vilket kan tyda på att de vill undvika nedskrivning av goodwill. Vidare visar resultatet av vår studie att endast 59 % av företagen anger tillväxttakt år 2007 men att siffran stigit till 83 % år 2012. Detta tyder på att företagen blivit bättre på att ange tillväxttakt år 2012 jämfört med år 2007. Resultatet stöds av Hartwigs (2013) studie där graden av efterlevnad av IAS 36 hos svenska och holländska företag tenderar att öka från år 2005 till år 2008.

I regressionsanalysen visar resultatet att våra oberoende variabler storlek, skuldsättningsgrad, bransch och redovisningstillsyn inte kan förklara den beroende variabeln manipulation. Detta kan till exempel bero på vår operationalisering av manipulation, att de oberoende variablerna inte har någon inverkan eller att vi har haft för få observationer.

7.2 Implikationer

Resultatet visar att våra oberoende variabler inte har någon inverkan på manipulation av angiven tillväxttakt i samband med goodwillnedskrivningstestet. Om detta tyder på att manipulation snarare sker slumpmässigt kan det ses som positivt, då det inte finns några indikationer på att varken större företag, högt skuldsatta företag eller finansiella företag manipulerar tillväxttakten i högre utsträckning än andra företag.

Eftersom manipulation av tillväxttakten i samband med nedskrivningstestet tycks förekomma borde standardsättarna fundera över om nedskrivning av goodwill verkligen är bättre än avskrivning av goodwill. Stockholmsbörsens granskning år 2015 har i första hand genererat kritik och påpekanden avseende IAS 36 Nedskrivningar och IAS 1 Utformning av finansiella rapporter. Börsen konstaterar att upplysningar om nedskrivning fortfarande utgör merparten av bristerna (Nasdaq Stockholm AB, 2015). Om manipulation är slumpmässig blir det svårt för standardsättarna att komma åt problemet med nuvarande nedskrivningstest. Vid avskrivningar däremot ges inget utrymme för manipulation och egna uppskattningar vilket gör

att avskrivningar kan vara det bästa alternativet för att förhindra att företagen manipulerar bland annat tillväxttakten.

7.3 Förslag till vidare forskning

Förslag till vidare forskning är att ta hänsyn till information angående till exempel vilka företag som gjort en nedskrivning av goodwill eller ett VD-byte, vilket kan ge en förklarande bild över varför företagen manipulerar tillväxttakten ”uppåt” eller ”nedåt”. Det kan vara olika bakomliggande faktorer beroende på åt vilket håll tillväxttakten manipuleras. Ett alternativ är därför att göra en liknande undersökning som den vi gjort men att istället göra två separata regressioner. En regression med samtliga företag som manipulerat tillväxttakten ”uppåt” och en regression med de som manipulerat ”nedåt”. Vidare föreslår vi att andra oberoende variabler kan användas då de variabler vi undersökt inte tycks kunna förklara manipulation, även en annan mätmetod av manipulation kan användas. Slutligen föreslår vi att ett större urval med fler länder antas samt att flera år studeras, då ett större urval ökar chanserna för signifikanta samband.

Referenslista

Avallone, F., & Quagli, A. (2015). "Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36". *Advances in Accounting*, Vol. 31, No. 1, 107-114.

Bjereld, U., Demker, M., & Hinnfors, J. (2009). *Varför vetenskap?*. (Uppl. 3:9). Lund: Studentlitteratur AB.

Borg, E., & Westerlund, J. (2012). *Statistik för beteendevetare*. (Uppl. 3:3). Stockholm: Liber AB.

Deegan, C., & Unerman, J. (2011). *Financial Accounting Theory* (2nd European Edition), McGraw-Hill, Glasgow.

Drott, C., & Ström, L. (2012). *Nedskrivning av goodwill – ett sätt att manipulera resultatet?*. (Examensarbete på Civilekonomprogrammet, Lunds universitet, Företagekonomiska Institutionen).

Ejvegård, R. (2009). *Vetenskaplig metod*. (Uppl. 4:5). Lund: Studentlitteratur AB.

Eriksson, C., & Peterson, Å. (2015) *Big Bath Accounting – Förekommer strategin i svenska börsnoterade företag?*. (Examensarbete – civilekonom, Högskolan Borås).

Eriksson, L T., & Hultman, J. (2014). *Kritiskt tänkande*. (Uppl. 2:1). Stockholm: Liber AB.

FAR. (2013). *IFRS-volymen 2013*. Stockholm: FAR Akademi AB.

Fernandez Alvares, M. (2009). *Följer svenska noterade företag reglerna rörande information om goodwillnedskrivningstest?*. (Magisteruppsats, Högskolan i Gävle, Institutionen för ekonomi).

Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2015). "Using Real Activities to Avoid Goodwill Impairment Losses: Evidence and Effect on Future Performance". *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3) & (4), 515-554.

Finansinspektionen. (2011). *Redovisningstillsyn*. Hämtad 20 maj 2016, från Finansinspektionen, <http://www.fi.se/Regler/Borsbolag/Redovisningstillsyn/>

Finanssivalvonta. (2015). *Tillsyn av noterade bolagsinformationsskyldighet*. Hämtad 20 maj 2016, från <http://www.nasdaqomx.com/listing/europe/surveillance/stockholm/decisionsforcompaniesfinancialreporting>

Glaum, M., Schmidt, P., Street, D. L., & Vogel, S. (2013). "Compliance with IFRS 3- and IAS 36-required disclosures across 17 European countries: company- and country-level

determinants”. *Accounting and Business Research*, 43(3), 163-204.

Hartwig, F. (2013). ”Swedish and Dutch listed companies’ compliance with IAS 36 paragraph 134”. *International Journal of Disclosure and Governance*, Vol. 12, No. 1, 78-105.

IASPlus. (2015). *IAS 36 – Impairment of Assets*. Hämtad 23 februari 2016, från IASPlus, <http://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias36>

Jarva, H. (2009). ”Do Firms Manage Fair Value Estimates? An Examination of SFAS 142 Goodwill Impairments”. *Journal of Business Finance & Accounting*, 36(9) & (10), 1059-1086.

Johansson, S-E., & Runsten, M. (2005). *Företags lönsamhet, finansiering och tillväxt: Mål, samband och mätmetoder*. (Uppl. 3:8). Lund: Studentlitteratur AB.

Körner, S., & Wahlgren, L. (2015). *Statistiska metoder*. Lund: Studentlitteratur AB.

Lantz, B. (2013). *Grundläggande statistik analys*. (Uppl. 2:1). Lund: Studentlitteratur AB.

Lennartsson, R. (2013). ”Börsen vill slippa redovisningstillsynen”. *Balans*, 39(2), 7.

Lönnqvist, R. (2012). *Årsredovisning: I aktiebolag och koncerner*. Lund: Studentlitteratur AB.

Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P., & Pettersson, A-K. (2012). *IFRS – i teori och praktik*. (Uppl. 3). Stockholm: Sanoma Utbildning AB.

Masters-Stout, B., Costigan, M. L., & Lovata, L.M. (2008). ”Goodwill impairments and chief executive officer tenure”. *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 19, Iss. 8, 1370–1383.

Nasdaq Stockholm. (2015). ”Övervakning av regelbunden finansiell information 2015”. Hämtad 20 maj 2016, från Nasdaq Stockholm AB, <http://www.nasdaqomx.com/listing/europe/surveillance/stockholm/decisionsforcompaniesfinancialreporting>

Petersen, C., & Plenborg, T. (2010). ”How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?”. *Abacus*, 46, No. 4, 419-446.

Sohlberg, P., & Sohlberg, B-M. (2009). *Kunskapens former*. (Uppl. 2:1). Malmö: Liber.

Trost, J. (2012). *Enkätboken*. (Uppl. 4:4). Lund: Studentlitteratur AB.

Wahlin, K. (2011). *Tillämpad statistik*. Stockholm: Bonnier Utbildning AB.

Bilagor

Bilaga 1: Deskriptiv statistik, Sverige

	N	Minimum	Maximun	Medelvärde	Standard- avvikelse
<i>Manipulation</i>	78	0	1	,47	,503
<i>Omsättning 2007</i>	78	24815	285405000	23220999	49296868
<i>Skuldsättningsgrad</i>	78	,00	13,94	1,10	2,46
<i>Finansiella/övriga branscher</i>	78	0	1	,06	,247

Bilaga 2: Pearsons korrelationstest, Sverige

		Omsättning 2007	Skuldsättning s-grad	Finansiella / Övriga branscher
<i>Omsättning 2007</i>	Pearson Korrelation	1	,197	,192
	Sig. (2-tailed)		,085	,092
	N	78	78	78
<i>Skuldsättningsgrad</i>	Pearson Korrelation	,197	1	,486**
	Sig. (2-tailed)	,085		,000
	N	78	78	78
<i>Finansiella/Övriga branscher</i>	Pearson Korrelation	,192	,486**	1
	Sig. (2-tailed)	,092	,000	
	N	78	78	78

** Korrelation är signifikant på 1 % -nivån (2-tailed).

Bilaga 3: Modell multipel regressionsanalys, Sverige

Modell	R	R ²	Justerat R ²
1	,279	,078	,041

Bilaga 4: Resultat hypoteser, Sverige

	Ostandardiserad koefficient	Standardiserad koefficient	Signifikans
	B	Beta	Sig.
<i>Konstant</i>	,500		,000
<i>Omsättning 2007</i>	1,519E-9	,149	,197
<i>Skuldsättnings- grad</i>	-,049	-,238	,069
<i>Finansiella/övri- ga branscher</i>	-,116	-,057	,660

Bilaga 5: Deskriptiv statistik, Finland

	N	Minimum	Maximun	Medelvärde	Standard- avvikelse
<i>Manipulation</i>	52	0	1	,56	,502
<i>Omsättning 2007</i>	52	402065	483697963	26220699	69254561
<i>Skuldsättningsgrad</i>	52	,00	10,09	1,01	1,80
<i>Finansiella/övri- ga branscher</i>	52	0	1	,06	,235

Bilaga 6: Pearsons korrelationstest, Finland

		Omsättning 2007	Skuldsättnings- grad	Finansiella/ Övriga branscher
<i>Omsättning 2007</i>	Pearson Korrelation	1	-,086	,006
	Sig. (2- tailed)		,545	,965
	N	52	52	52
<i>Skuldsättningsgrad</i>	Pearson Korrelation	-,086	1	,343*
	Sig. (2- tailed)	,545		,013
	N	52	52	52
<i>Finansiella/Övriga branscher</i>	Pearson Korrelation	,006	,343*	1
	Sig. (2- tailed)	,965	,013	
	N	52	52	52

*Korrelation är signifikant på 5 % -nivån (2-tailed).

Bilaga 7: Modell multipel regressionsanalys, Finland

Modell	R	R²	Justerat R²
1	,228	,052	-,007

Bilaga 8: Resultat hypoteser, Finland

	Ostandardiserad koefficient	Standardiserad koefficient	Signifikans
	B	Beta	Sig.
<i>Konstant</i>	,529		,000
<i>Omsättning 2007</i>	-8,733E-10	-,121	,397
<i>Skuldsättnings- grad</i>	,052	,186	,222
<i>Finansiella/övri- ga branscher</i>	-,019	-,009	,953

***Bilaga 9: Urval, svenska
börsnoterade företag***

AarhusKarlshamn	Hufvudstaden	Probi
Acando	Höganäs	Proffice
ACAP Invest	Image Systems	ProfilGruppen
Addnode Group	Industrial & Financial	Ratos
Addtech	Systems	ReadSoft
Alfa Laval	Indutrade	Rederi AB Transatlantic
Anoto Group	Intellecta	Rejlerkoncernen
Aspiro	Intrum Justitia	Rezidor Hotel Group
ASSA ABLOY	JM	RNB
Atlas Copco	KappAhl	Rörvik Timber
Atrium Ljungberg	Kinnevik, Investment	SAAB
Avanza Bank Holding	Know IT	Sandvik
Axfood	Kungsleden	SAS
B&B TOOLS	Lagercrantz Group	SCANIA
BE Group	Lammhults Design Group	Securitas
Beijer	Latour	Semcon
Beijer Alma	Lindab International	Sigma
Beijer Electronics	Lundbergföretagen	Skandinaviska Enskilda
Bergs Timber	Malmbergs Elektriska	Banken
Betsson	Meda	Skanska
Bilia	Mekonomen	SKF
Biotage	Midsona/Midelfart Sonesson	SkiStar
Björn Borg	Midway Holding	Softronic
Boliden	Millicom International	SSAB
Bong	Modern Times Group	StjärnaFyrkant
Bure Equity	MSC Konsult	Studsvik
Cision	MultiQ International	SWECO
Cloetta	NCC	Swedbank
Connecta	Nederman Holding	Svedbergs i Dalstorp
Consilium	Net Entertainment	Swedish Match
Cybercom Group	Net Insight	Swedish Orphan Biovitrum
DORO	New Wave Group	SCA
Duni	NIBE Industrier	Svenska Handelsbanken
Duroc	Nobia	Tele2
Elanders	Nolato	TeliaSonera
Electrolux	Nordea Bank	TradeDoubler
Elekta	Nordnet	Transcom WorldWide
Enea	NOTE	Trelleborg
Eniro	NOVOTEK	Unibet Group
Ericsson	OEM International	VBG GROUP
Fagerhult	Opcon	Venue Retail Group
Feelgood Svenska	Orexo	Volvo
Fenix Outdoor	Oriflame Cosmetics	XANO Industri
Getinge	Ortivus	
Gunnebo	PartnerTech	
Hakon Invest	Peab	
Haldex	Phonera	
Heba Fastighets	Poolia	
Hemtex	Precise Biometrics	
HiQ International	Prevas	
HMS Networks	Pricer	
Holmen	Proact IT Group	

***Bilaga 10: Urval, finska
börnoterade företag***

Affecto	Pohjola Bank
Ahlstrom	Ponsse
Alma Media	Pöyry
Amer Sports	Raisio Vaihto-osake
Aspo	Ramirent
Aspocomp Group	Rapala
Atria	Rautaruukki
Bank of Åland	Ruukki Group
Basware	Sampo
CapMan	Sanoma
Cargotec	Solteq
Cencorp	Sponda
Componenta	SRV Group
Comptel	Stockmann
Cramo	Stora Enso
Elektrobit	Talentum
Etteplan	Tecnomen/Tecnotree
Exel	Teleste
Finnair	Tieto
Finnlines	Tiimari
Fiskars	Tulikivi
Glaston	Turvatiimi
HKScan	UPM-Kymmene
Honkarakenne	Uponor
Huhtamäki	Vacon
Incap	Vaisala
Ixonos	Wulff Group
Kemira	Wärtsilä
Keskisuomalainen	YIT
Kesko	
Kesla	
Konecranes	
Lassila & Tikanoja	
Lemminkäinen	
Lännen Tehtaat	
Metso	
Metsä Board	
Neo Industrial	
Nokia	
Nokian Tyres	
Olvi	
Outokumpu	
Outotec	
Panostaja	
PKC Group	
Pohjois-Karjalan	
Kirjapaino	