



**LUNDS**  
UNIVERSITET

Elena Kryzhanovskaya

Natalia Gneusheva

**SVÅRIGHETER I IMPLEMENTERING  
AV IFRS 3, IAS 38 OCH IAS 36  
VID FÖRETAGSFÖRVÄRV**

Företagsekonomiska institutionen

C-uppsats

Handledare: Erling Green

Vårtermin 2011

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>1 INLEDNING</b> .....	<b>6</b>
<b>1.1 Bakgrund</b> .....	6
<b>1.2 Problemformulering</b> .....	7
<b>1.3 Syfte</b> .....	8
<b>1.4 Avgränsning</b> .....	8
<b>1.5 Uppsatsens disposition</b> .....	8
<b>2 METOD</b> .....	<b>9</b>
<b>2.1 Arbetsprocess</b> .....	9
<b>2.2 Val av metod</b> .....	9
2.2.1 Kvantitativ metod.....	9
2.2.2 Kvalitativ metod.....	9
<b>2.3 Datainsamling</b> .....	10
2.3.1 Primärdata: intervju.....	10
2.3.2 Sekundärdata: dokumentundersökningar.....	11
<b>2.4 Reliabilitet och validitet</b> .....	11
<b>2.5 Källkritik</b> .....	12
<b>2.6 Sammanfattning</b> .....	12
<b>3 REGELVERK</b> .....	<b>13</b>
<b>3.1 IASB:s Föreställningsram</b> .....	13
3.1.1 Begriplighet.....	13
3.1.2 Relevans.....	13
3.1.3 Tillförlitlighet.....	14
3.1.4 Jämförbarhet.....	14
<b>3.2 IFRS 3 Rörelseförvärv</b> .....	17
3.2.1 Tidigare regelverk RR 1:00.....	17
3.2.2 Nuvarande regelverk IFRS 3.....	18
<b>3.3 IAS 38 Immateriella tillgångar</b> .....	19
3.3.1 Definition.....	19
3.3.2 Värdering.....	20
3.3.3 Nyttjandeperiod.....	20
3.3.4 Upplýsningar.....	21
<b>3.4 IAS 36 Nedskrivningar</b> .....	21

3.4.1 Definitioner .....	21
3.4.2 Fastställandet av nedskrivningsbehov .....	22
3.4.3 Beräkning av återvinningsvärde .....	23
3.4.4 Goodwill .....	23
3.4.5 Upplysningar .....	24
<b>3.5 RedU 7</b> .....	24
3.5.1 Värderingsansatser .....	24
<b>3.6 Sammanfattning</b> .....	25
<b>4 TILLÄMPNING OCH KRITIK</b> .....	<b>26</b>
<b>4.1 Redogörelse för branschartiklar</b> .....	26
4.1.1 Tillämpning av IFRS 3 och IAS 38 i praktiken .....	26
4.1.2 IAS 36 i praktiken .....	32
<b>4.2 Intervjuer med experter inom revision</b> .....	35
<b>4.3 Empirisk studie</b> .....	39
4.3.1 Resultat från genomläsning av årsredovisningarna.....	41
4.3.2 Förvärvad goodwill .....	43
4.3.3 Andra immateriella tillgångar .....	44
4.3.4 Nedskrivningsprov .....	46
<b>4.4 Sammanfattning</b> .....	48
<b>5 DISKUSSION OCH ANALYS</b> .....	<b>49</b>
<b>5.1 Värdering vid anskaffningstillfället</b> .....	49
5.1.1 Fördelning av köpeskillingen .....	50
5.1.2 Förvärvad goodwill .....	50
<b>5.2 Andra immateriella tillgångar</b> .....	51
5.2.1 Identifiering av immateriella tillgångar.....	51
5.2.2 Bedömning av tillgångens livslängd och avskrivningstider.....	51
<b>5.3 Nedskrivning av goodwill i praktiken</b> .....	52
5.3.1 Nyttjandevärdesmetod.....	52
5.3.2 Diskonteringsränta .....	53
5.3.3 Tillväxtbedömningar .....	53
<b>5.4 Upplysningar</b> .....	54
<b>5.5 IASB:s föreställningsram</b> .....	54
5.5.1 Relevans och tillförlitlighet .....	55
5.5.2 Jämförbarhet.....	55
<b>5.6 Sammanfattning</b> .....	56

**6 SLUTSATSER.....57**

**7 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING .....59**

**8 LITTERATURFÖRTECKNING .....60**

**BILAGA I**

**BILAGA II**

## **FÖRKORTNINGSLISTA**

<b>IASB</b>	International Accounting Standards Board
<b>IFRS</b>	International Financial Reporting Standards
<b>FASB</b>	Financial Accounting Standards Board
<b>GAAP</b>	Generally Accepted Accounting Principles
<b>FAR SRS</b>	Föreningen Auktoriserade Revisorer och Svenska Revisorsamfundet
<b>IAS</b>	International Accounting Standards
<b>RR</b>	Redovisningsrådets rekommendationer
<b>SEC</b>	Securities and Exchange Commission
<b>AICPA</b>	American Institute of Certified Public Accountants

## 1 INLEDNING

*I detta kapitel kommer vi att göra bakgrundsbeskrivning till det valda ämnet och utifrån det formulera uppsatsens frågeställningar och syfte. För att tydliggöra uppsatsens inriktning redogör vi för de avgränsningarna som vi ansåg vara nödvändiga. Kapitlet avslutas med en genomgång av uppsatsens disposition.*

### 1.1 BAKGRUND

Företagsförvärv har alltid varit en vanlig företeelse inom affärsvärlden. I ljuset av den senaste finanskrisen 2008 och efterföljande turbulenta händelser inom näringslivet har en het debatt om företagsuppköp, framför allt Saab-affären, hamnat på tapeten igen.

Robert Sevenius skriver att företagsförvärv anses vara viktiga affärshändelser eftersom transaktioner oftast innebär omfattande förändringar, stora belopp och höga risker. Emellertid är företagsförvärv inte så dramatiska som massmedia ibland kan utmåla dem. Sevenius menar att företagsförvärv har blivit en väletablerad affärsprocess och kan även betraktas som en separat bransch med egen logik och regler (Sevenius 2003:28). För ett par decennier sedan förknippades företagsuppköp med någonting som bara stora industriella koncerner sysslade med. Idag ser företagsledningen på rörelseförvärv som ett strategiskt sätt att få större marknadsandelar och stärka sina positioner. Även gränsöverskridande transaktioner har blivit allt vanligare i Sverige.

Globalisering av marknaden ställer krav på ökad transparens och jämförbarhet bland internationella bolag. Gränsöverskridande transaktioner inklusive företagsförvärv underlättas och effektiviseras när finansiella rapporter baseras på samma principer och utformas på ett likartat sätt i olika länder.

Under 2001 startade IASB, normgivande organisation för redovisningsfrågor i EU, ett utvecklingsprojekt som handlade om harmonisering av redovisning för företagsförvärv. Det skulle leda till förbättrad redovisningskvalité och ökad jämförbarhet av finansiella rapporter mellan länderna. Projektet bestod av två faser där den första avslutades 2004 med införandet av IFRS 3 *Rörelseförvärv*. Europaparlamentets och rådets förordning Nr 1606/2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandarder godkände de nya reglerna och samtliga börsnoterade företag inom unionen beordrades inrätta sina koncernredovisningar i enlighet med IAS/IFRS standarder från den 1 januari 2005. Sverige valde att tillåta användning av IFRS även för icke-noterade koncerner (Marton 2010:16).

Ett ytterligare steg mot harmonisering och konvergens av regelverk blev den andra fasen av projektet där IASB ingick i samarbete med den amerikanska normgivande organen FASB och antal tillämpningsfrågor angående företagsförvärv diskuterades. Resultatet av samarbetet blev en reviderad version av IFRS 3 som började gälla för räkenskapsåren efter den 1 juli 2009 (Carlsson, Sandell 2010:105).

För svenska börsnoterade bolag innebär det nya regelverket en del stora förändringar inom rörelseförvärvsredovisning såsom:

- Ersättning av goodwillavskrivningar med en årlig nedskrivningsprövning
- Separat redovisning av identifierbara immateriella tillgångar som tidigare tillhörde goodwill
- Utökning av upplysningskrav

Analytiker förväntade sig att detta skulle leda till en mer öppen redovisning och att ökade upplysningskrav skulle ge marknaden bättre inblick i vad förvärv innehåller (Jansson 2004, Balans nr 8-9). Företagsledningen och styrelse skulle bli mer involverade i frågor som bland annat rör uppställning av finansiella rapporter och detta skulle öka informationens kvalitet, jämförbarhet och skapa bättre beslutsunderlag för investerare.

Vissa analytiker framför hård kritik mot IFRS och menar att redovisningens kvalitet har blivit sämre, framför allt med tanke på de ökade resurser som redovisningen kräver (Marton 2009, Balans nr. 5). Avsaknad av etablerad praxis och tydlig struktur gjorde att implementering av de nya reglerna, som är mer princip- och bedömningsbaserade än den gamla svenska redovisningen, blev till en utmaning för många företag.

Svenska experter inom redovisningsområdet började intressera sig för hur implementeringen av IFRS 3 har gått till i praktiken. Björn Gauffin och Sven-Arne Nilsson, exempelvis, genomförde en femårig undersökning som hade sitt syfte att belysa hur väl svenska börsnoterade bolag följer de nya reglerna. Genom studien kunde de konstatera att det råder stor spridning i hur bolagen efterlever reglerna.

Efter att vi har läst artiklar och litteratur om rörelseförvärv blev vi mer intresserade att undersöka vilka praktiska svårigheter svenska företag möter vid redovisning av rörelseförvärv i enlighet med IFRS 3.

## 1.2 PROBLEMFORMULERING

Bakgrundbeskrivningen ovan resulterar i frågeställningen som är central i vårt arbete:

Vilka huvudsakliga svårigheter möter svenska börsnoterade företag vid redovisning av rörelseförvärv enligt IFRS 3?

För att kunna besvara denna fråga har vi delat upp den i två mindre följdfrågor:

- Vilka problem uppstår vid identifiering och särredovisning av immateriella tillgångar vid rörelseförvärv?
- Hur hanteras nedskrivning av goodwillposten i praktiken? Vilka utmaningar i samband med nedskrivningsprövning står företaget inför?

### 1.3 SYFTE

Syftet med denna uppsats är att ta reda på vilka svårigheter svenska börsnoterade företag möter vid redovisning av rörelseförvärv enligt IFRS 3 *Rörelseförvärv*. Vi vill analysera hur företagen hanterar frågor avseende immateriella tillgångar som uppstår vid företagsförvärv enligt IAS 38 *Immateriella tillgångar*, samt behandlar nedskrivningsprövningar enligt IAS 36 *Nedskrivning*. Har den nuvarande lagstiftningen medfört en ökad jämförbarhet av finansiella rapporter?

### 1.4 AVGRÄNSNING

Vi avgränsar vårt arbete till att undersöka redovisning av företagsuppköp, det vill säga köp av samtliga aktier i ett aktiebolag, och behandling av frågor avseende immateriella tillgångar som uppstår vid företagsförvärv. Uppsatsen belyser inte frågor om internupparbetade tillgångar eller om tillgångar som förvärvats separat. Dessutom har vi valt att inom IAS 36 studera frågor endast om nedskrivningsprövning av goodwill.

Vi analyserar åtta årsredovisningar i en egen empirisk studie. Urvalet av koncerner är avgränsade till de företag som är noterade på Stockholmsbörsen.

Vid behandling av IASB:s föreställningsram fokuserar vi mest på jämförbarhet, varför andra principer kommer att beröras i mindre utsträckning.

### 1.5 UPPSATSENS DISPOSITION

Uppsatsen är disponerad på följande sätt: Kapitel 1, *Inledning*, ger en bakgrundsbeskrivning till det valda ämnet samt introducerar frågeställningar och syfte som uppsatsen bygger på. Nästa kapitel, *Metod*, skildrar arbetsprocessens gång, val av metod, datainsamling samt kritisk analys av använda källor. Kapitel 3, *Regelverk*, beskriver vilka lagar och regler som gäller vid redovisning av rörelseförvärv. Först behandlas IASB:s föreställningsram, sedan ges en ingående redogörelse för IFRS 3, IAS 38 och IAS 36. Kapitel 4, *Tillämpning och kritik*, tydliggör för de svårigheter som företag stöter på vid rörelseförvärv. Dessa svårigheter undersöks från tre olika infallsvinklar: genom uppföljning av debatt i branschartiklar, intervjuer med redovisningsexperter samt en egen empirisk studie som omfattar åtta svenska noterade bolag. Kapitel 5, *Diskussion och analys*, knyter ihop Kapitel 3 och 4, besvarar uppsatsens frågeställningar och förbereder grunden till de slutsatser som presenteras i Kapitel 6, *Slutsatser*. Uppsatsen avslutas med Kapitel 7 där författarna ger förslag till fortsatt forskning.



## 2 METOD

*Metodkapitlet beskriver uppsatsens genomförande, val av vetenskaplig metod och en redogörelse över datainsamlingen där tillvägagångssätt med val av empiriskt material presenteras. Kapitlet avslutas med en kritisk granskning av inhämtade källor.*

### 2.1 ARBETSPROCESS

Arbetet påbörjades med insamling av information för att få en djupare förståelse och öka vår kunskap inom ämnet. Efteråt kunde vi urskilja eventuella problematiska områden, göra en lämplig avgränsning samt formulera syfte och frågeställningar som vårt arbete skulle byggas på. Nästa arbetssteg var val av en teoretisk referensram bestående av IFRS 3, IAS 36, IAS 38 och IASB:s föreställningsram. Därefter utfördes en insamling av empiriskt material som indelades i tre grupper: granskning av branschartiklar, intervjuer och egen studie.

Genom att granska och analysera det empiriska materialet i ljuset av den utvalda teorin kunde vi utveckla en diskussion kring uppsatsens frågeställningar för att senare kunna dra slutsatser. Avslutningsvis har vi förslag till fortsatt forskning.

### 2.2 VAL AV METOD

För att kunna analysera insamlad information behövs det lämpliga metoder som bestäms av informationens karaktär, skriver Höst. Författarna skiljer mellan två metodiska huvudansatser: kvantitativ och kvalitativ (Höst 2011:30).

#### 2.2.1 KVANTITATIV METOD

Kvantitativ ansats betyder behandling av siffervärden och statistisk information. Den präglas av tydlig struktur och kontroll. Kvantitativa tekniker kan tillämpas delvis, för att granska data i syfte att skaffa sig förståelse, delvis för att upptäcka eventuella samband och bekräfta den ursprungliga hypotesen. De största fördelarna med den kvantitativa ansatsen är enkelheten i behandling av samlad information som underlättar dess strukturering (Jacobsen 2002:146). Den ger också möjlighet att beskriva relationen mellan studerade objekt på ett någorlunda exakt sätt. Metoden har en viss standardiseringsgrad som sker på bekostnad av informationens komplexitet. Detta riskerar att ge undersökning en ytlig karaktär (Jacobsen 2002:147). Jacobsen påpekar att den kvantitativa metoden är lämplig när man vill fastställa fenomenens frekvens eller omfattning (Jacobsen 2002:149). Den mest förekommande formen av datainsamling inom den kvantitativa metoden är standardiserade intervjuer (Halvorsen 1996:87).

#### 2.2.2 KVALITATIV METOD

Kvalitativ ansats skiljer sig från den kvantitativa och innebär därför ett annorlunda angreppssätt i behandlingen av ord, begrepp och beskrivningar (Höst 2011:30). Observationer och ostrukturerade

intervjuer används ofta inom den kvalitativa metoden (Halvorsen 1996:83). Jacobsen framför fördelar med den kvalitativa ansatsen som består av öppenhet vilket ger forskaren bredare perspektiv på frågeställningarna och möjlighet att få fram ett mer nyanserat material (Jacobsen 2002:142). Vidare utvecklar Jacobsen att den kvalitativa metoden är lämplig när forskaren strävar efter att uppnå klarhet i ett oklart fenomen och när han/hon inte vet så mycket om det som ska undersökas. Detta innebär en flexibel uppläggning av undersökningen som kan justeras under arbetets gång beroende på vilka infallsvinklar som forskaren upptäcker (Jacobsen 2002:146). Samtidigt medför denna metod en stor mängd av insamlad information, vilket gör det svårt för forskaren att få överblick och förhålla sig till de ursprungliga frågeställningarna (Jacobsen 2002:144).

Enligt Jacobsen bör de kvalitativa och kvantitativa metoderna komplettera varandra, eftersom den enes fördel ofta täcker den andras motsvarande nackdel (Jacobsen 2002:150). I denna uppsats tillämpar vi mest den kvalitativa metoden vid inhämtning och bearbetning av både kvalitativt och kvantitativt material. Den kvantitativa metoden tillämpade vi vid genomförandet av standardiserade intervjuer. Vi anser att denna kombination var mest fördelaktig för vår uppsats då vi kunde belysa och analysera frågeställningarna på bästa sätt.

## 2.3 DATAINSAMLING

Man skiljer mellan primär- och sekundärdata, där primärdata är det material som forskaren samlar in på egen hand medan sekundärdata är det som har samlats in av andra (Halvorsen 1996:72). Insamling av primärdata ger forskaren möjlighet att kontrollera informationens tillförlitlighet. Denna kontroll saknas vid insamling av sekundärdata då forskaren inte vet på vilket sätt informationen togs fram och behandlades (Jacobsen 2002:188).

Vanligtvis kombinerar forskaren både primär- och sekundärdata. Det ger möjlighet att kontrollera informationens validitet, säkerställa dess reliabilitet och styrka framtagna resultat (Jacobsen 2002:153). Lundahl påpekar att det är viktigt att granska alla typer av samlad information för precision och relevans i förhållande till undersökningens syfte och frågeställning (Lundahl 2008:132).

### 2.3.1 PRIMÄRDATA: INTERVJU

Exempel på primärdata är intervjuer, enkäter och observationer där forskningsintervjuer är den mest förekommande tekniken i både kvantitativa och kvalitativa studier (Bryman 2005:135). Intervjuform präglas av flexibilitet då intervjuaren kan fånga upp respondentens reaktion, känslor och tonfall vilka är omöjliga att förmedla genom enkät och skriftligt svar (Bell 1999:90).

I vårt arbete valde vi att genomföra ett flertal strukturerade intervjuer med sakkunniga inom redovisningsbranschen. Anledningen till att vi har valt strukturerade intervjuer är att de underlättar sortering och sammanställning av respondenternas svar på ett jämförbart sätt (Halvorsen 1996:88). Utav fyra genomförda intervjuer skedde en i skriftlig form, där respondenten besvarade frågorna

genom e-mail, en annan intervju skedde per telefon. Resterande intervjuer genomförde vi vid personliga möten. De personliga- och telefonintervjuerna gav oss möjlighet att direkt ställa följdfrågor och få förtydligande av vissa svar. Vi kan notera att den respondent som ställde upp på en skriftlig intervju också var tillgänglig för att svara på eventuella följdfrågor.

### 2.3.2 SEKUNDÄRDATA: DOKUMENTUNDERSÖKNINGAR

Kännetecken för sekundärdata är att den ofta har varit insamlad för andra syften än de som den egna studien har. Sekundärdata kan vara av kvalitativ eller kvantitativ karaktär. Den första består av texter, medan den andra utgörs av statistik, räkenskaper, börsnoteringar och årsredovisningar (Jacobsen 2002:153).

Den empiriska delen av uppsatsen består av, förutom intervjuerna som är primärdata, en granskning av branschrelaterade artiklar och egen empirisk studie som utgör sekundärdata. Artiklarna plockades främst från tidskriften *Balans*<sup>1</sup>. För att få andra infallsvinklar i ämnet använde vi också utländska artiklar. Efter att vi har studerat artiklarna kunde vi precisera problemområden inom företagsuppköp och formulera tydliga frågor som både intervjudelen och den empiriska studien bygger på. Eftersom vi ville undersöka svårigheter som uppstår vid redovisning av rörelseförvärv på djupet valde vi att genomföra en mindre empirisk studie som baserats på granskning av utvalda företags årsredovisningar.

## 2.4 RELIABILITET OCH VALIDITET

Oavsett vilken metod man använder vid insamling av information är det viktigt att ha kritisk inställning och kunna bedöma huruvida den är tillförlitlig och giltig, det vill säga granska dess reliabilitet och validitet.

Reliabilitet betyder ”frånvaron av slumpmässiga mätfel”. Informationen anses vara tillförlitlig när samma resultat uppnås genom olika slags mätningar. Hög grad av reliabilitet är självklart eftersträvanvärt. Dessutom är reliabilitet en nödvändig premiss för informationens validitet (Lundahl 2008:152).

Begreppet validitet är mer komplicerat än reliabilitet, menar Bell (Bell 1999:63). Lundahl definierar validitet som ”frånvaron av systematiska mätfel” (Lundahl 2008:150). Begreppet innefattar två dimensioner: inre validitet och yttre validitet. Inre validitet innebär att man mäter eller beskriver det man avser att mäta eller beskriva (Bell 1999:63). Yttre validitet betyder i vilken grad mättningsresultaten avspeglar verkligheten (Lundahl 2008:152).

---

<sup>1</sup> Balans är en FARs tidning för fri debatt om redovisning och revision  
[http://www.far.se/portal/page?\\_pageid=114,340383&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://www.far.se/portal/page?_pageid=114,340383&_dad=portal&_schema=PORTAL)

## 2.5 KÄLLKRITIK

Användning av sekundärdata förutsätter ett kritiskt förhållningssätt till den inhämtade informationen. Utvärdering av använda källor består av extern och intern kritik. Att granska källan externt betyder att fastställa om källan är äkta och autentisk. Den interna granskningen innebär analys av källans innehåll (Bell 1999:68).

De sekundärdata som använts i vår uppsats är regelverk, läroböcker, tidskriftsartiklar och årsredovisningar. Vi gjorde både extern och intern granskning av dessa källor där vi först fastställde källornas autenticitet och tillförlitlighet. Den interna granskningen säkerställde vi genom att kontrollera om informationen fortfarande var aktuell och relevant. Vi anser att urvalet av artiklar som vi redogör för är hämtade från trovärdiga och tillförlitliga källor. Författarna till artiklarna sysslar med redovisningsfrågor dagligen och är uppdaterade med de senaste förändringarna i regelverket. Årsredovisningarna upprättas i enlighet med nuvarande regelverk och är först och främst riktade mot externa intressenter. Dessutom granskas rapporterna av oberoende revisorer, vilket ökar rapporternas trovärdighet. Samtidigt finns det utrymme för subjektiva inslag i den presenterade informationen som gör att det fortfarande är nödvändigt att kritiskt granska de finansiella rapporter. Vid kritisk granskning av årsredovisningarna hämtade vi vägledning från regelverket som ger ingående beskrivning av hur finansiella rapporter ska upprättas.

## 2.6 SAMMANFATTNING

I detta kapitel presenterades tillvägagångssättet med uppsatsen, val av vetenskaplig metod, diskussion kring datas reliabilitet och validitet, beskrivning av datainsamling samt kritisk genomgång av använda källor. I nästa kapitel kommer vi att redogöra för den teoretiska ramen som är relevant för ämnet i fråga.

### 3 REGELVERK

Detta kapitel belyser den teoretiska referensram som utgör utgångspunkt för vårt arbete. Den ger inblick i de standarder som rörelseförvärv direkt relaterar till: IFRS 3, IAS 38 och IAS 36. Först presenteras IASB:s föreställningsram för utformning av finansiella rapporter som omfattar alla IFRS/IAS standarder och ger vägledning när man behöver förklara en viss standard. Redogörelse för samarbete mellan amerikanska FASB och europeiska normgivande organ IASB ges i nästa avsnitt för att poängtera betydelsen av jämförbarhet av finansiella rapporter på en internationell nivå. En kort beskrivning av tidigare regelverk RR 1:00 anges innan vi fortsätter med de nuvarande reglerna. Kapitlet avslutas med en presentation av ett uttalande från FAR SRS RedU 7.

#### 3.1 IASB:S FÖRESTÄLLNINGSRAM

Föreställningsramens syfte är att ge vägledning vid framtagning och utformning av finansiella rapporter för externa parter inklusive normgivare, företag, investerare och samhället i övrigt (Föreställningsram p.1, 9). Föreställningsramen utgör ingen standard i sig, utan fungerar som underlag vid tolkning av standarders implementering (Marton 2008:42).

Eftersom IFRS regelverk är principbaserat är det nödvändigt att dess egenskaper, som redovisningen skall följa, är av kvalitativ karaktär. Detta gör det möjligt för att informationen av finansiella rapporter ska bli användbar för olika intressenter. IFRS-volymen lyfter fram *begriplighet*, *relevans*, *tillförlitlighet* och *jämförbarhet* som de viktigaste kvalitativa egenskaperna (Föreställningsram p.24). Andra egenskaper som ingår i föreställningsramen är bland annat väsentlighet, neutralitet, korrekt bild och fullständighet.

##### 3.1.1 BEGRIPLIGHET

Redovisningsinformation måste vara användarvänlig för att kunna vara till nytta för användare. IFRS förutsätter en viss grad av förkunskap hos användare av finansiella rapporter inom ekonomi, redovisning samt affärsverksamhet. I praktiken, påpekar Marton, behövs det mer omfattande kunskaper för att kunna ta till sig redovisningsinformation presenterad enligt IFRS (Marton 2008:24). Viktig och relevant information som är för svårt för användare att begripa får inte utelämnas från finansiella rapporter bara av den anledningen att den anses vara för komplicerad (Föreställningsram p.25). Avsaknad av betydelsefull men invecklad information kan vilseleda investerare om företagets finansiella ställning.

##### 3.1.2 RELEVANS

Information anses vara relevant om den är till nytta för användare, är kapabel att minska osäkerhet kring beslutsituationer och fungerar som underlag vid sannolikhetsbedömning av framtida utveckling (Föreställningsram p.26-28). För att information ska vara användbar för intressenter måste den tillhandahållas vid rätt tidpunkt, annars förlorar den sin relevans och kan inte utnyttjas i beslutsfattandeprocessen (Marton 2008:26). En avvägning mellan relevans och tillförlitlighet är ofta

ett måste för att kunna tillfredställa användarnas informationsbehov vid ekonomiska beslut (Föreställningsram p.43).

### 3.1.3 TILLFÖRLITLIGHET

Information anses vara tillförlitlig om den inte innehåller grova felaktigheter och framställer det den är avsedd att avbilda på ett neutralt sätt (Föreställningsram p.31). Termen tillförlitlighet kan uppdelas i tre mindre komponenter. Denna uppdelning underlättar analys av informationen.

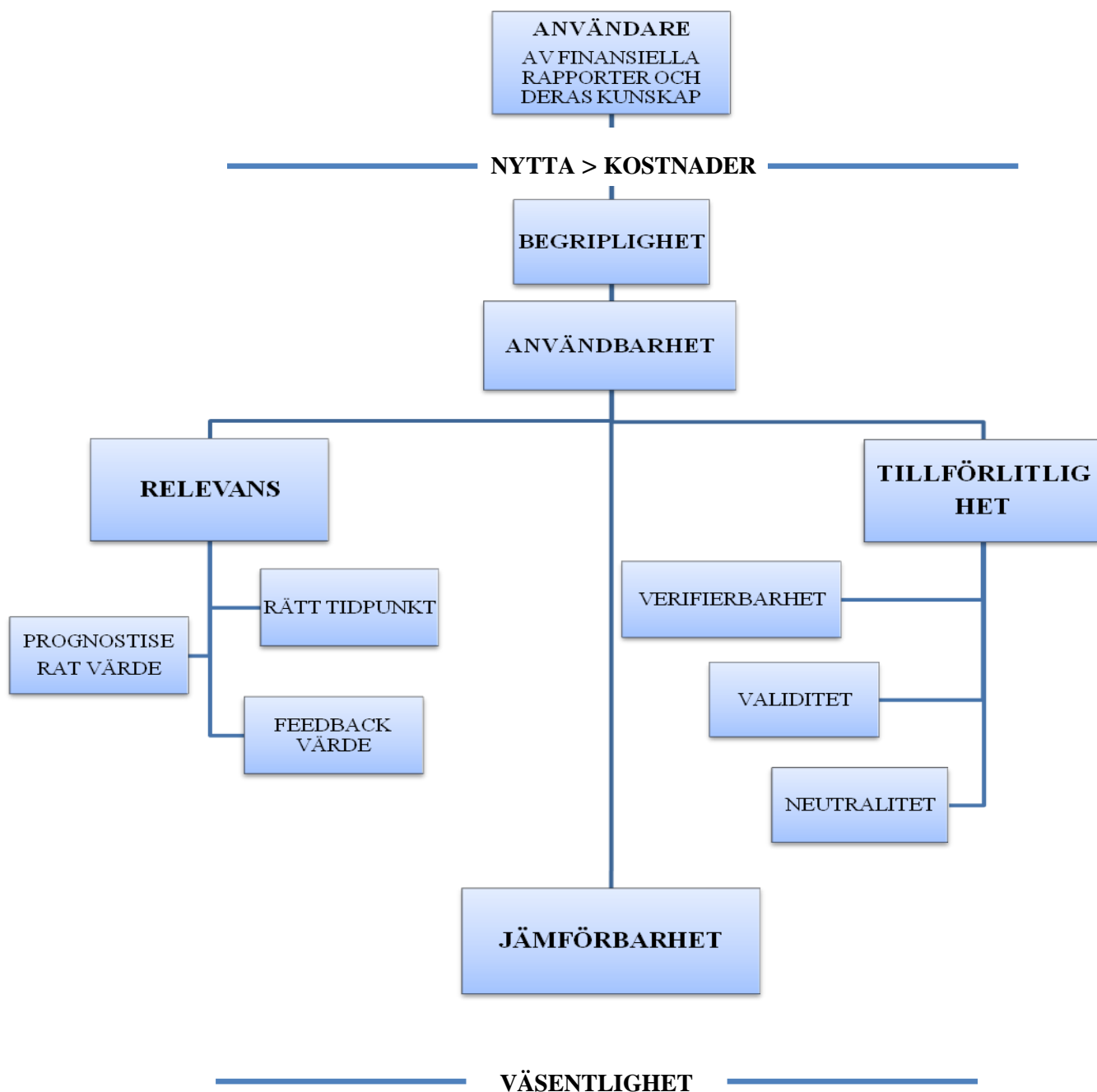
Dessa komponenter är *verifierbarhet*, *validitet* och *neutralitet* (Marton 2008:26). *Verifierbarhet* syftar till att minska graden av mätfel i mätprocessen och öka informationens objektivitet. För att säkerställa att den objektiva redovisningen avspeglar relevanta och nödvändiga aspekter av verkligheten används *validitet*. Validitet och verifierbarhet tillsammans handlar om att mäta rätta saker på ett rätt sätt.

Den sista biten som bidrar till informationens tillförlitlighet är *neutralitet*. Neutralitet bygger på en idé om att den som sammanställer finansiella rapporter ska vara opartisk och ojävig. Redovisningsinformation ska vara förutsättningslös och opåverkad av personliga eller kollektiva intressen (Marton 2008:28).

### 3.1.4 JÄMFÖRBARHET

Tanken bakom IFRS är att bland annat öka transparens och underlätta jämförelse av finansiella rapporter inom samma företag mellan olika år och mellan olika företag. Likartade transaktioner och händelser ska redovisas på ett likformigt sätt. Syfte med de utgivna rekommendationerna är att tillhandahålla företagen med samma värderingsprinciper och presentationstekniker vid redovisning och framtagning av finansiella rapporter. Därmed minskas risken för olikheter dem emellan. Standardisering av använda metoder och konsekvent implementering av dem utgör en nödvändig förutsättning för jämförbarhet (Föreställningsram p.39,40). Det är därmed viktigt att redovisaren informerar om när byte av redovisningsprinciper sker och att jämförelseuppgifter från tidigare perioder är tillgängliga.

En annan aspekt som borde uppmärksammas vid framställning av finansiella rapporter är så kallad informationsekonomi. Informationsekonomi innebär att nytta med upprättade rapporter måste överväga kostnaderna för dess framtagning och användning (Marton 2008:25). Vissa egenskaper inom regelverket, så som relevans och tillförlitlighet, hamnar i konflikt med kostnadsaspekten och en avvägning måste göras. Detta resulterar i en kompromiss som kan påverka informationens pålitlighet. Situationen kompliceras av det faktum att nytta med redovisning är svår att kvantifiera medan kostnader är tydliga och konkreta. Dessutom delas nyttan till flera aktörer än den som står för kostnaderna vilket leder till att den totala nyttan överstiger det enskilda företagets kostnader. Detta gör det svårt att göra en avvägning mellan nytta och kostnad i enskilda fall (Föreställningsram p.44).



Figur 1: *Kvalitativa egenskapens hierarki*

Källa: Schroeder R, et. al, Financial Accounting Theory and Analysis, 2001:20

### 3.1.4.1 US GAAP OCH IFRS: JÄMFÖRBARHET I REDOVISNING

Financial Accounting Standards Board (FASB) är ett oberoende organ som bildades 1973 med syfte att skapa och etablera standarder för finansiell redovisning vilka styr framtagning och utformning av finansiella rapporter. Standarder tilldelas en viktig roll eftersom de gör det möjligt för ekonomin att fungera effektivt genom att tillhandahålla intressenter valid, begriplig och relevant finansiell information ([www.fasb.org](http://www.fasb.org)). Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) utges och bygger på uttalanden från FASB. Dessa rekommendationer är ingen lag i sig men Securities and Exchange Commission<sup>2</sup> (SEC) och American Institute of Certified Public Accountants<sup>3</sup> (AICPA) beslutade om att alla börsnoterade bolag i USA måste följa US GAAP. På grund av omfattningen av den amerikanska ekonomin FASBs regler har en viss internationell influens, trots att US GAAP inte följs utanför Nordamerika (Marton 2010:14).

För att identifiera och reducera skillnader mellan IFRS och US GAAP år 2002 påbörjades ett konvergensprojekt mellan IASB och FASB Convergence of Global Accounting Standards. Syftet med projektet var att öka jämförbarheten mellan noterade företag och därmed gynna internationella investerare (Marton 2010:14).

IFRS 3 Rörelseförvärv och IAS 38 Immateriella tillgångar liknar reglerna i FAS 141 Business Combination och FAS 142 Goodwill and Other Intangible Assets. När IFRS 3 publicerades i mars 2004 prognostiserade vissa analytiker att de amerikanska erfarenheterna av FAS 141 och 142 skulle ha ett visst inflytande över tillämpningen av standarder IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 i Europa eftersom de började tillämpas tidigare i USA - år 2001/2002 (Jansson 2004, Balans nr. 8-9).

En undersökning av skillnader och likheter mellan US GAAP och IFRS som genomfördes av PwC och publicerades i september 2010 visade att det var i stället IFRS som hade mer inflytande på den amerikanska marknaden. Huvudanledningen till detta är pågående affärstransaktioner med kunder och leverantörer utanför USA samt obligatorisk tillämpning av IFRS hos amerikanska dotterföretag registrerade i Europa. I februari 2010 gjorde SEC ett uttalande om att de kommer att stödja utvecklingen av gemensamma globala redovisningsstandarder. SEC medgav att IFRS var bättre lämpade för denna roll. Den finansiella krisen 2008 som utlöste lågkonjunktur världen över blev ett tydligt exempel på ett nära samspel och beroende mellan kapitalmarknader i olika länder och visade på ett fortsatt behov av att skapa gemensamma globala standarder inom redovisning ([www.pwc.com](http://www.pwc.com)).

---

<sup>2</sup> Tillsynsmyndighet vilken övervakar börshandeln i USA

<sup>3</sup> Organisation för revisorer i USA



## 3.2 IFRS 3 RÖRELSEFÖRVÄRV

För svenska börsnoterade företag innebar övergången till IFRS byte av redovisningsregler. Nuvarande IFRS 3 stämmer i många delar överens med den tidigare Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00 *Koncernredovisning*. Samtidigt finns det principiella skillnader dem emellan som vi kommer att belysa och diskutera nedan.

### 3.2.1 TIDIGARE REGELVERK RR 1:00

Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00 om koncernredovisning var mycket anpassad till internationella normer och var i stort sett direkt översatt från den internationella standarden som gällde före införandet av IFRS 3 2005 (Carlsson 2010:32).

#### 3.2.1.1 FÖRVÄRVSANALYS

Enligt RR 1:00 redovisades företagsförvärv med hjälp av förvärvsmetoden som grundades på en förvärvsanalys upprättad omedelbart efter köpet. De förvärvade identifierbara tillgångarna och eventuell goodwill skulle tas med i koncernbalansräkningen om det var sannolikt att tillgången kunde generera framtida ekonomiska fördelar och att dess värde kunde fastställas på ett tillförlitligt sätt (RR 1:00 p.41).

Goodwill redovisades till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Avskrivningar gjordes över den förväntade nyttjandeperioden vilket normalt uppgick till maximalt 20 år. Avskrivningstiden och metoden skulle bedömas i slutet av varje räkenskapsår. Regelverket krävde från företag att göra bedömningar angående värdeminskning av goodwillposten åtminstone vid varje bokslut. Om värdeminskning inträffade skulle återvinningsvärdet på goodwill beräknas i enlighet med RR 17 *Nedskrivningar*. Under vissa omständigheter hade företag möjlighet att i framtiden återföra en tidigare gjord nedskrivning (RR 1:00 p. 59-65).

#### 3.2.1.2 UPPLYSNINGAR

RR1:00 ställde krav på företag att lämna vissa upplysningar i samband med rörelseförvärv. Utöver generella upplysningar om förvärvstidpunkten och anskaffningsvärdet skulle företag ange mer omfattande information beträffande goodwill inklusive avskrivningsperiod med beskrivning av den använda avskrivningsmetoden, anskaffningsvärdet för goodwill och ackumulerade avskrivningar vid periodens början och slut. Information om genomförda nedskrivningar och eventuella återföringar skulle också tillhandahållas. Om företag misslyckades med att värdera några förvärvade tillgångar måste orsakerna till detta anges i förvärvsanalysen (RR 1:00 p. 91-101).

### 3.2.2 NUVARANDE REGELVERK IFRS 3

IFRS 3 ger företag vägledning vid upprättelse av finansiella rapporter i samband med rörelseförvärv. Syftet med detta är att öka relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet av förvärvsinformation som företag tillhandahåller (IFRS 3 p.1).

#### 3.2.2.1 DEFINITION

Standarden definierar rörelseförvärv som en transaktion där ”förvärvare erhåller bestämmande inflytande över en eller flera verksamheter” (IFRS 3 B5).

#### 3.2.2.2 FÖRVÄRVSANALYS

I likhet med det tidigare regelverket ska rörelseförvärv redovisas med hjälp av förvärvsmetoden (IFRS 3 p.4). IFRS 3 anger att hela det förvärvade företagens identifierbara tillgångar: materiella, immateriella och finansiella, samt övertagna skulder, ska värderas till sina verkliga värden vid förvärvstidpunkten (IFRS 3 p.18). Förvärvsanalys avslutas med beräkning av goodwill vilken utgörs av skillnaden mellan anskaffningsvärdet och nettot av alla identifierbara tillgångar och skulder till verkliga värden (Gauffin och Nilsson 2011, Balans nr. 1). Alla identifierbara tillgångar och skulder som tas upp i balansräkningen måste således värderas till verkliga värden.

Processen av identifieringen av förvärvade tillgångar går i stort sett ut på att hitta immateriella tillgångar som tidigare tillhörde goodwill och inte redovisades separat. IFRS 3 innehåller vägledning om hur redovisning av immateriella tillgångar ska gå till (IFRS 3 B 31-40).

#### 3.2.2.3 UPPLYSNINGAR

IFRS 3 kräver att företag ska lämna mycket omfattande upplysningar om de genomförda förvärven för att intressenter ska kunna bilda sig en uppfattning om de finansiella effekterna som företaget tagit på sig i samband med rörelseförvärv (IFRS 3 p. 59- 61). Vidare ska företaget redogöra för faktorer som resulterar i goodwill och immateriella tillgångar som inte uppfyller krav på separat redovisning som därför måste ingå i goodwill. Upplysningar om förväntade synergieffekter ska också ingå i förvärvsnoten (IFRS 3 B 64e).

Till skillnad från RR 1:00 kräver IFRS 3 att information om varje väsentligt rörelseförvärv ska presenteras (IFRS 3 B 67). Om företaget genomför några små förvärv, som inte anses vara väsentliga separat, ska de slås ihop för att uppfylla kravet på väsentlighet.

Om någon upplysning saknas på grund av att förvärvande företag anser att det är praktiskt ogenomförbart, ska information om detta ingå i rapporten. Förvärvaren måste förklara varför det är omöjligt att ta fram denna information (IFRS 3 B 64q).

### 3.3 IAS 38 IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

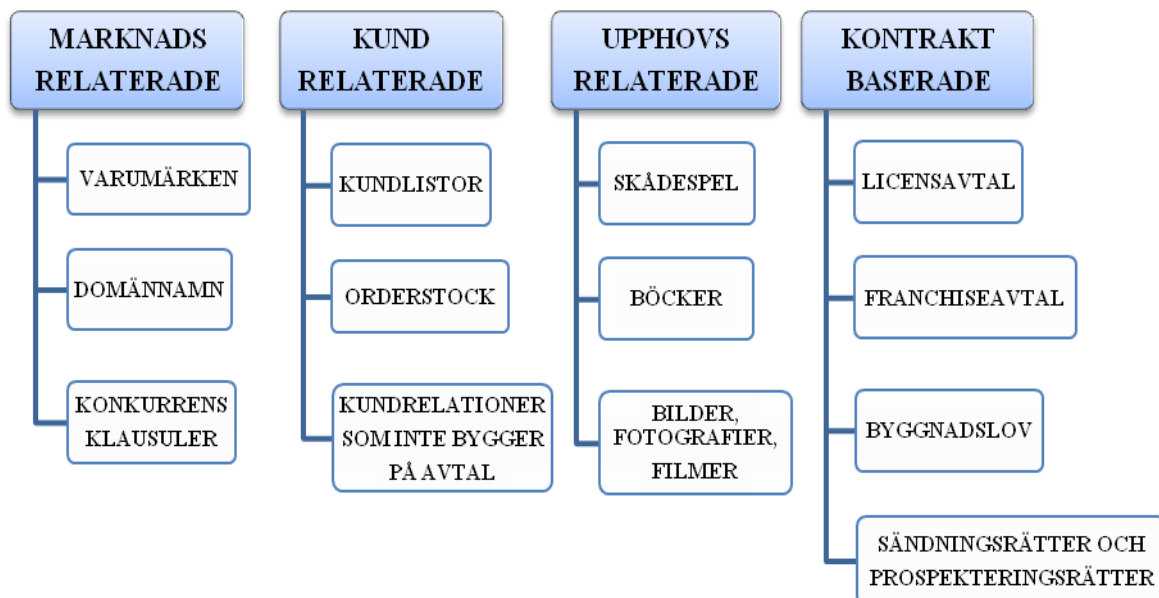
Standard IAS 38 togs fram med syfte att täcka in alla immateriella tillgångar som inte omfattas i andra standarders tillämpningsområde samt ersätta den tidigare IAS 9 som endast inkluderade tillgångar skapade genom forskning och utveckling (IAS 38 p.1).

#### 3.3.1 DEFINITION

För att kunna redovisa en tillgång i balansräkningen måste den motsvara kriterier på tillgång som definieras i föreställningsram p. 49a. Definitionen lyder att "en tillgång är en resurs över vilken företaget har det bestämmande inflyttandet till följd av inträffade händelser och som förväntas innebära ekonomiska fördelar för företaget i framtiden" (IAS 38 p.49a). Enligt IAS 38 punkt 8 preciseras immateriell tillgång som "en icke-monetär tillgång utan fysisk form" (IAS 38 p.8). En redovisningsbar immateriell tillgång måste dessutom möta mer specifika krav som anges i punkt 10, nämligen *identifierbarhet* och *kontroll*.

Vid rörelseförvärv ska identifierbara immateriella tillgångar skiljas från goodwill och redovisas separat. Begreppet identifierbarhet bygger på att tillgången antingen är avskiljbar, det vill säga kan separeras från företaget och säljas externt, eller baseras på avtalsenliga eller andra juridiska rättigheter (IAS 38 p.12). Immateriella tillgångar som inte uppfyller krav på identifierbarhet redovisas som en del av goodwill (IAS 38 p.10).

Kontroll över en immateriell tillgång betyder att företaget kan säkerställa att ekonomiska fördelar förknippade med ägandet av tillgången kommer att åtnjutas av företaget självt och på det sättet "begränsa andras möjligheter att få del av dessa fördelar" (IAS 38 p.13).



Figur 2: Exempel på möjliga identifierbara immateriella tillgångar

Källa: Balans nr 8-9 2006. Egen utformning.

### 3.3.2 VÄRDERING

Förvärvaren ska aktivera immateriella tillgångar i balansräkningen om tillgångens värde kan fastställas på ett pålitligt sätt (IAS 38 p.21). När tillgången tas med i en finansiell rapport för första gången ska värdering ske till dess anskaffningsvärde (IAS 38 p.24). Vid förvärvstidspunkten sammanfaller anskaffningsvärdet med tillgångens verkliga värde.

Det verkliga värdet av en immateriell tillgång ska återspegla marknadsförväntningar på dess framtida kassaflöde (IAS 38 p.33). Marton påpekar att svårigheten med värdering av immateriella tillgångar uppstår när ett antal tillgångar förvärvas på en gång. Det blir problematiskt för förvärvaren att fördela anskaffningsvärdet på de olika tillgångarna (Marton 2010:311).

Vägledning vid bedömning av immateriella tillgångars verkliga värde kan erhållas från noterade priser på en aktiv marknad där registrerade transaktioner fungerar som ett pålitligt underlag vid fastställandet av tillgångens värde (IAS 38 p.33). Eftersom många immateriella tillgångar har en unik karaktär finns det sällan aktiva marknader där värdet kan kollas upp. I sådana fall ger IAS 38 p.40 anvisningar om att tillgångens värde likställs med det belopp som oberoende och kunniga parter är villiga att komma överens om (IAS 38 p.40).

Vidare står det i punkt 41 att det finns andra indirekta metoder för beräkning av tillgångens värde vilka ofta tillämpas bland företag som regelbundet köper och säljer unika immateriella tillgångar. En av metoderna går ut på att beräkna en tänkt royalty som skulle kunna krävas för att hyra en viss immateriell tillgång. En annan innebär uppskattning av diskonterade framtida kassaflöde genererade av tillgången (IAS 38 p.41).

### 3.3.3 NYTTJANDEPERIOD

Först och främst måste företag bestämma om en nyttjandeperiod på en tillgång är begränsad eller obegränsad. En obegränsad nyttjandeperiod betyder att det inte finns någon tydlig tidsgräns när en tillgång slutar bringa ekonomiska fördelar till företaget (IAS 38 p.88).

Redovisning av immateriella tillgångar skiljer sig åt beroende på hur deras nyttjandeperiod bedöms. En tillgång med begränsad nyttjandeperiod ska skrivas av, medan en tillgång med obegränsad nyttjandeperiod årligen ska testas för nedskrivningsbehov (IAS 38 p.89,108).

Standarden tar upp kriterier som ska beaktas vid fastställandet av tillgångens nyttjandeperiod, till exempel typiska produktlivscyklar, teknisk eller kommersiell inkurans, stabilitet i branschen, situation med konkurrenter osv (IAS 38 p.90).

### 3.3.4 UPPLYSNINGAR

Upplysningskrav i IAS 38 är omfattande och förutsätter att företag lämnar detaljerad information om varje slag av immateriell tillgång. Det vill säga krävs det upplysningar avseende nyttjandeperioder på immateriella tillgångar: huruvida de är begränsade, hur långt sträcker sig de nyttjandeperioderna som är begränsade och vilka avskrivningsplaner och metoder som tillämpas (IAS 38 p.118 a,b).

I de fall företag bestämmer att tillgången har obegränsad nyttjandeperiod krävs det redogörelse för de faktorer som spelade en avgörande roll i denna bedömning (IAS 38 p.122 a). Värdeminskning av immateriella tillgångar behandlas i överensstämmelse med anvisningar i IAS 36 (IAS 38 p.120).

### 3.4 IAS 36 NEDSKRIVNINGAR

Målet med IAS 36 är att presentera metoder som företaget ska tillämpa för att säkerställa att tillgångar/kassagenererande enheter inte redovisas till högre värde än återvinningsvärdet. Tillgången anses vara övervärderad om dess redovisade värde överstiger nuvärdet av de framtida ekonomiska strömmar som tillgången förväntas generera antingen genom användning i verksamheten eller genom avyttring. Enligt standarden uppstår i detta fall nedskrivningsbehov och värdet på tillgången ska skrivas ned (IAS 36 p.1).

#### 3.4.1 DEFINITIONER

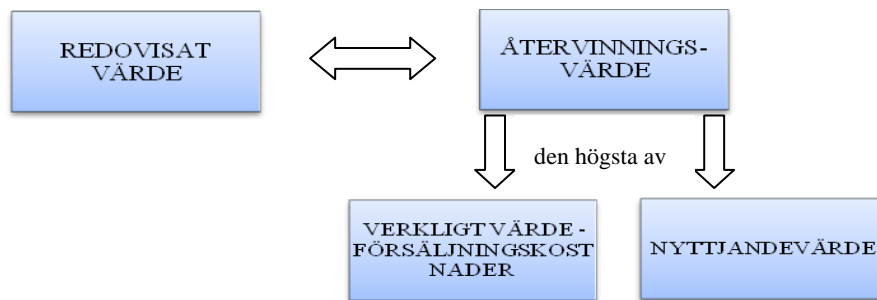
Standarden definierar *återvinningsvärdet* som det högsta av tillgångens verkliga värdet minus försäljningskostnader, och dess nyttjandevärde.

*Verkligt värde minus försäljningskostnader (nettoförsäljningsvärde)* består av det pris som tillgången/kassagenererande enheten förväntas kunna avyttras till, då försäljning sker mellan två oberoende och intresserande av transaktionen parter, efter avdrag för försäljningskostnader.

*Nyttjandevärde*, å andra sidan, är nuvärdet av framtida inbetalningar som tillfaller företaget på grund av tillgångens innehav.

Ett *nedskrivningsbehov* är ett belopp som utgör diskrepans mellan tillgångens redovisade värde och återvinningsvärdet (IAS 36 p. 6).

En *kassagenererande enhet* beskrivs som den minsta identifierbara grupp av tillgångar som genererar ekonomiska fördelar och är ganska oberoende av andra tillgångar i företaget (IAS 36 p.6).



Figur 3: Återvinningsvärde

Källa: Marton 2010, IFRS i teori och praktik, s.260

Nyttjandevärde kan beräknas med hjälp av två alternativa metoder: traditionell metod och förväntade kassaflöden. Den traditionella metoden vilar på en beräkning av de mest sannolika kassaflöden omräknade med en diskonteringsränta med hänsyn tagen till riskpremie. Den andra metoden anses vara mer effektiv än den traditionella, och innebär att man väger samman sannolika utfall och diskonterar det med en riskfri ränta (IAS 36 A4-A14).

### 3.4.2 FASTSTÄLLANDET AV NEDSKRIVNINGSBEHOV

Enligt punkt 10 ska företaget årligen göra ett nedskrivningsprov för immateriella tillgångar med obestämd nyttjandeperiod samt för goodwill som uppstår vid företagsförvärv genom att jämföra det redovisade värdet med deras återvinningsvärde.

Standarden anger en hel lista av olika indikatorer som ska vägleda företag vid ställningstagandet angående nedskrivningsbehovets existens. Bland dessa indikatorer finns *externa och interna informationskällor*. *Externa källor* omfattar tillgångens marknadsvärde, betydande förändringar i företagets omgivning som medför försämring av företagets ställning, marknadsränta och avkastningskrav och börsvärdet på företagets eget kapital. *Interna informationskällor* består av sådana indikatorer som försämring av tillgångens beskaffenhet (tillgången är tekniskt föråldrad, skadad eller förlorad), betydande förändringar som negativt påverkar möjligheter för tillgångens användning och avkastning eller reducering av tillgångens nyttjandeperiod (IAS 36 p.12).

Förutom det obligatoriska kravet om årlig nedskrivningsprövning, ska företaget vägledas av väsentlighetsprincipen när bedömning om tillgångens återvinningsvärde görs (IAS 36 p.15). Om företaget anser att det inte är sannolikt att diskonteringsränta, vilken används för att ta fram tillgångens nyttjandevärde, kommer att förändras eller att nedskrivningsbehov inte utgör ett väsentligt belopp, behöver företaget inte göra ny uppskattning av tillgångens värde (IAS 36 p.16).

### 3.4.3 BERÄKNING AV ÅTERVINNINGSVÄRDE

Enligt standardens bestämmelser är det inte alltid nödvändigt att ta fram både verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärde. Om något av dessa två värden är större än tillgångens redovisade värde är det tillräckligt för att med säkerhet fastställa att tillgången inte behöver skrivas ned (IAS 36 p.19).

Om det råder osäkerhet angående tillförlitlig uppskattning av tillgångens verkliga värde minus försäljningskostnader kan dess nyttjandevärde användas som återvinningsvärde. En sådan situation kan uppstå när det saknas en aktiv marknad eller när det är problematiskt att ta reda på nyligen genomförda transaktioner med liknande tillgångar (Marton 2010:261). Om tillgångens nyttjandevärde med stor sannolikhet är mindre än dess verkliga värde minus försäljningskostnader, till exempel när företag har immateriella tillgångar för försäljning, kan det verkliga värdet minus försäljningskostnader användas som återvinningsvärde (IAS 36 p.20-21).

Storleken på nyttjandevärde är beroende av två variabler: 1) uppskattning av framtida kassaflöde, 2) diskonteringsfaktor (IAS 36 p.31). Företagsledningens bedömning av ekonomiska förhållande, budgetar och prognoser som omfattar en period om högst 5 år, nuvarande användning och tillgångens tillstånd samt vissa andra faktorer fungerar som underlag vid uppskattning av framtida inbetalningsströmmar (IAS 36 p.33-35). Enligt punkt 39 ska framtida kassaflöden innefatta uppskattade in- och utbetalningar som tillgången ger upphov till samt eventuella betalningar som kan uppkomma vid tillgångens försäljning eller utträngning i slutet av nyttjandeperioden. Diskonteringsfaktor ska baseras på externa marknadsmässiga bedömningar och avspegla tidsvärde på pengar och risker förknippade med framtida kassaflöden (IAS 36 p.55).

### 3.4.4 GOODWILL

Goodwill som uppstår i rörelseförvärv betraktas som ”betalning för förväntade framtida ekonomiska fördelar som inte går att identifiera och redovisa separat” (IAS 36 p.81). Synergieffekter och personalstyrka är vanliga exempel på oidentifierbara immateriella tillgångar som brukar ingå i förvärvad goodwill.

Eftersom goodwill inte kan ge upphov till kassaflöde oberoende av andra tillgångar ska förvärvad goodwill fördelas på en eller flera kassagenererande enheter som beräknas vara gynnade av synergieffekter direkt vid förvärvstidpunkten. Standarden framhäver att det kan vara svårt att på ett objektivt sätt fördela goodwill mellan enskilda kassagenererande enheter, utan fördelning sker i så fall på grupper av kassagenererande enheter (IAS 36 p.80). Om det inte är möjligt att ta fram återvinningsvärde för en enskild tillgång ska återvinningsvärdet beräknas för hela kassagenererande enheten dit tillgången hör (IAS 36 p.66).

Nedskrivningsbehov ska testas årligen och när det finns indikation på en eventuell värdeminskning (IAS 36 p.90). Efter att det har konstaterats att kassagenererande enhetens värde överstiger dess återvinningsvärde och nedskrivning måste genomföras ska det redovisade värdet för goodwill som



är fördelad på denna enhet reduceras. Därefter ska reducering av det redovisade värdet på goodwill som är kopplad till övriga tillgångar ta plats (IAS 36 p.104). Återföring av en nedskrivnen goodwill är inte möjlig (IAS 36 p.124).

### 3.4.5 UPPLYSNINGAR

Punkterna 126-136 i IAS 36 beskriver upplysningar som företag ska lämna i samband med nedskrivningar. Upplysningar ska omfatta information om händelser och förhållanden som orsakade nedskrivningen, nedskrivningsbelopp, den nedskrivna tillgångens/kassagenererande enhetens karaktär, vilket värde som låg till grund för nedskrivning (nyttjandevärde eller verkligt värde minus försäljningskostnader), hur värdena togs fram: vilken diskonteringskurs som användes, om verkligt värde uppskattades med hänsyn tagen till en aktiv marknad (IAS 36 p.130).

Om goodwill inte blev fördelad på olika kassagenererande enheter ska upplysningar lämnas om vilket belopp detta ofördelade goodwill uppgick till och varför det förblev ofördelat (IAS 36 p.132-133).

Omfattande upplysningar krävs om uppskattningar som företaget gör vid beräkning av återvinningsvärdet för kassagenererande enheter med goodwill och andra immateriella tillgångar med obegränsade nyttjandeperioder. Till exempel krävs det upplysningar om det redovisade värdet på goodwill som fördelades på enheten, beräkning av kassaflöden och diskonteringsfaktorer, metod för beräkning av verkligt värde med mera (IAS 36 p.134-136).

## 3.5 REDU 7

Förutom IFRS 3, IAS 38 och IAS 36 styrs företagsförvärvsprocessen av ett uttalande från FAR SRS: RedU 7 *Värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv samt vid prövning av nedskrivningsbehov enligt IFRS*. RedU 7 presenterar fyra olika typer av värdering av immateriella tillgångar. Uttalandet innehåller vägledning för företag om hur värdering ska genomföras vid fördelning av köpeskilling i enlighet med IFRS 3 och IAS 38 samt vid nedskrivningsprov enligt IAS 36.

### 3.5.1 VÄRDERINGSANSATSER

Utifrån RedU 7 finns det tre möjliga huvudansatser för att ta fram verkligt värde av tillgångar och skluder : marknadsansatsen, avkastningsvärdeansatsen och kostnadsansatsen (RedU 7 kap. 3, p.17-18). Det finns en viss ordning mellan de olika ansatserna.

*Marknadsansatsen* är den första som bör användas. Enligt denna ansats används det priset som finns på en aktiv marknad eller priset på en liknande transaktion (RedU 7 kap. 3, p.17).

Om det inte går att tillämpa marknadsansatsen på grund av brist på jämförbara transaktioner ska *avkastningsvärdeansatsen* användas. Den i sin tur är baserad på tillgångens förmåga att generera



framtida kassaflöde. Den tredje och sista ansatsen som går att tillämpa i en förvärvsanalys är *kostnadsansatsen* (RedU 7 kap.3, p.18).



Figur 4: Ansatser och värderingsmetoder enligt RedU 7

Källa: FAR SRS om Värdering enligt IFRS RedU 7 med bilagor, 2009, s.8

### 3.6 SAMMANFATTNING

I detta kapitel introducerade vi den teoretiska ramen som blir till underlag för den kommande empiriska delen. Först behandlade vi IASB:s föreställningsram och de principer som redovisningen bygger på. Jämförbarhet i redovisning på internationell nivå beskrevs i ett separat stycke. Därefter redogjorde vi för de centrala standarderna som rör företagsförvärv: en kort presentation av tidigare regelverk RR 1:00, nuvarande IFRS 3, IAS 38 och IAS 36 samt uttalande från FAR SRS RedU 7. Nästa kapitel kommer att behandla det empiriska materialet.

## 4 TILLÄMPNING OCH KRITIK

*I detta kapitel kommer vi inledningsvis att belysa pågående diskussion i branschtidningar angående implementering av IFRS 3, IAS 38 och IAS 36. Därefter presenteras uttalanden från olika experter inom revisionsområdet, samlade via intervjuer. Till sist redogör vi för resultat från egen empirisk studie som påvisar hur dessa standarder tillämpas i praktiken.*

### 4.1 REDOGÖRELSE FÖR BRANSCHARTIKLAR

Vi har samlat ett urval av artiklar från Balans som täcker en period på 7 år, 2004 - 2011. Dessa artiklar handlar om hur implementering av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 har gått till i Sverige. En serie artiklar skrivna av Sven-Arne Nilsson och Björn Gauffin utgör en stor del av urvalet då vi tyckte att det var intressant att följa undersökningen som författarna systematiskt genomförde varje år för att få fram statistik om hur företag hanterar rörelseförvärv i enlighet med nuvarande regelverk. Urvalet kompletteras med andra svenska och utländska artiklar som belyser problematiken från olika infallsvinklar och hjälper läsaren att skapa djupare förståelse för svårigheter förknippade med rörelseförvärv.

#### 4.1.1 TILLÄMPNING AV IFRS 3 OCH IAS 38 I PRAKTIKEN

Sven-Arne Nilsson och Björn Gauffin undersökte svenska börsnoterade företag för att se hur införandet av IFRS 3 påverkade deras årsredovisningar. År 2005 var första året då koncernredovisningarna upprättades enligt IFRS. Rapporterna publicerades 2006. På grund av att det inte fanns någon praxis inom detta område i Sverige valde författarna att jämföra resultatet med amerikanska företag som tillämpade reglerna från 2001.

Undersökningens syfte var att belysa följande centrala frågor:

- Hur ser fördelningen ut av köpeskillingen på netto materiella och immateriella tillgångar samt vilket belopp förvärvat goodwill uppgår till?
- Finns det någon skillnad i fördelningen av köpeskillingen mellan USA och Sverige?
- Vilka immateriella tillgångar identifieras i samband med förvärv i Sverige respektive USA?

Nilsson och Gauffin fann tre ställen att hitta information om fördelningen av köpeskillingen, nämligen förvaltningsberättelse, förvärvsnot och not om immateriella tillgångar. De upplevde svårigheter att hitta nödvändig information då den var utspridd på olika ställen.

##### 4.1.1.1 FÖRDELNING AV KÖPESKILLINGEN PÅ OLIKA TILLGÅNGAR VID FÖRVÄRVSTILLFÄLLE

Undersökningen, som omfattade 261 noterade bolag där 98 av dem genomförde minst ett förvärv, gav följande resultat. Netto materiella tillgångar uppgick till 25%, immateriella tillgångar till 23%

och goodwillposten till 52%. Vidare kom de fram till att fördelningen på netto materiella, immateriella tillgångar och goodwill i relation till köpeskillningen såg ut på liknande sätt i båda länderna. De mest förekommande identifierbara immateriella tillgångarna var kundavtal/relationer, system/teknologi, och varumärken.

Undersökningen visade på att företagen mötte svårigheter med identifiering av immateriella tillgångar. Detta ledde till att många bolag inte särredovisade några förvärvade immateriella tillgångar alls, utan räknade dem som en del av goodwill. Även när företagen lyckades identifiera flera olika immateriella tillgångar samlas de ofta under en gemensam rubrik vilket gjorde att informationen tappade sin relevans. Upplysningar om faktorer som bidrog till goodwillposten uppfattades som ofullständiga och svårtolkade.

Avslutningsvis påpekade författarna att jämförbarhet och analys av rörelseförvärv försvåras på grund av oetablerad praxis inom detta område, otydliga anvisningar om hur informationen ska utformas och var den ska placeras. Sven-Arne Nilsson och Björn Gauffin hoppades på en förbättring kommande år (Gauffin, Nilsson 2006, Balans nr. 8-9).

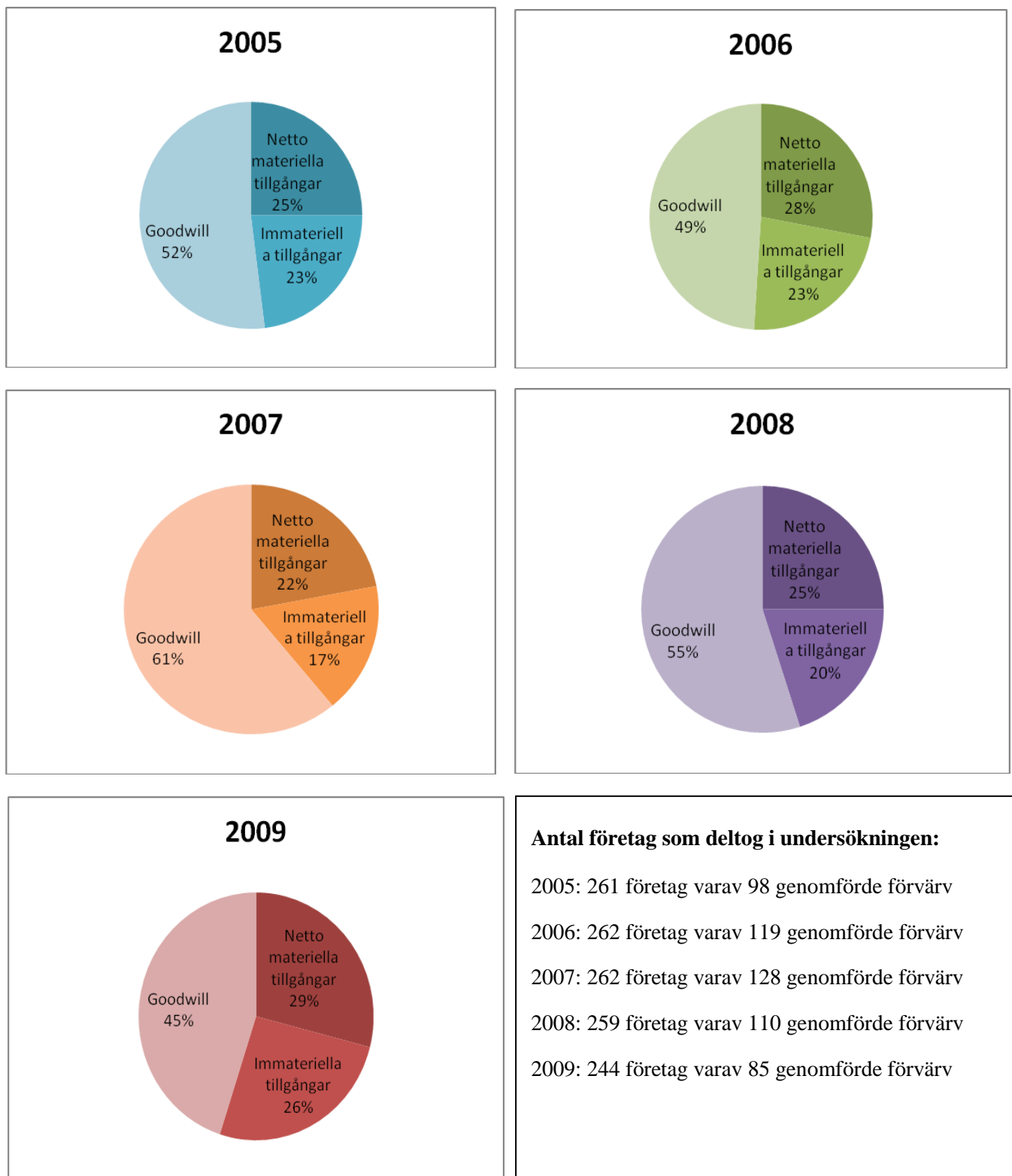
Förutom de frågeställningar som lyftes fram i första undersökningen 2006 ställde författarna ytterligare några frågor i de kommande undersökningarna utförda mellan 2007 och 2011:

- Finns det en positiv utveckling i finansiella rapporter genom åren?
- Hur väljer företag att göra avskrivning på de förvärvade identifierbara immateriella tillgångarna?
- Hur förklarar företag goodwillpostens storlek? Hur väl följs upplysningskravet?

I de följande studierna utelämnar författarna jämförelse med utländska bolag och fokuserar bara på utvecklingen bland de svenska företagen.

För att bättre åskådliggöra resultatet från undersökningarna har vi valt att presentera dem i diagramform.

Figur 5-9 på nästa sida beskriver fördelning av köpeskillning på netto materiella, immateriella tillgångar samt goodwill som uppstår i samband med företagsuppköp:



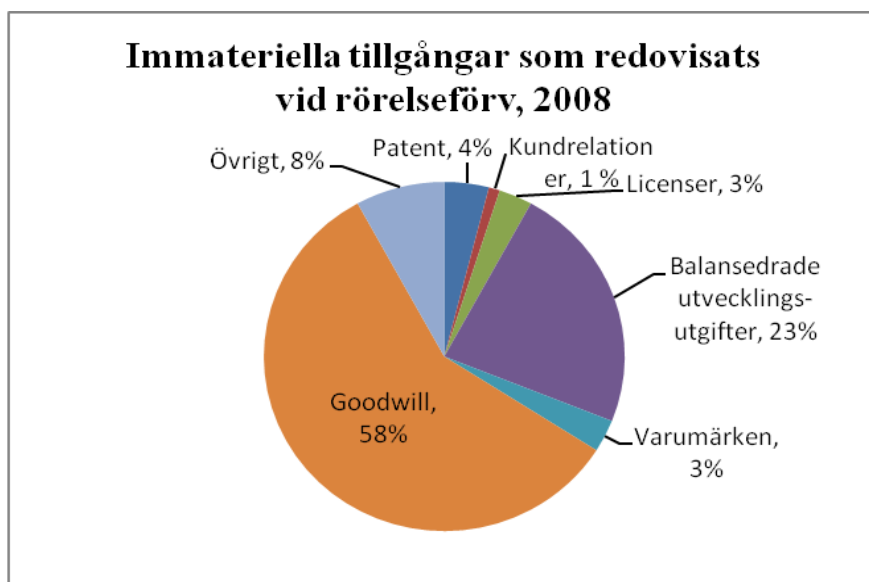
Figur 5-9: Fördelning av köpeskilling på netto materiella, immateriella tillgångar samt goodwill

Källa: Balans 2006, nr. 8-9; Balans 2007, nr. 11; Balans 2008, nr. 11; Balans 2009, nr. 11; Balans 2011, nr.1;

#### 4.1.1.2 MEST FÖREKOMMANDE IMMATERIELLA TILLGÅNGAR SOM IDENTIFIERAS VID RÖRELSEFÖRVÄRV

Nilsson och Gauffin upptäckte att de vanligaste immateriella tillgångarna som företag särredovisar är kundavtal/relationer, system/teknologi och varumärke. Andelen av dessa immateriella tillgångarna varierar genom åren och verkar inte följa något specifikt mönster. Andelen av kundrelationerna, till exempel, uppgick till 50% år 2005 och ökade till 70 % 2006. År 2007 föll andelen till 50% igen och under 2008 sjönk det ytterligare till 40%. Under sista året av undersökningen hamnade den siffran på 50% igen.

En annan studie från 2008 av Anna Lindén, auktoriserad revisor på PwC, visar att 82% av 72 svenska börsbolag som togs med i undersökningen redovisar immateriella tillgångar i sina balansräkningar. Goodwill utgör en betydande post i rörelseförvärv och redovisas i majoriteten av företagen. Bara 6 utav de undersökta bolagen redovisade andra immateriella tillgångar med obestämbar nyttjande period utöver goodwill (Lindén 2010, Balans nr. 2). Fördelning av samtliga immateriella tillgångar för 2008 såg ut på följande sätt:



Figur 10: Fördelning mellan olika slag av immateriella tillgångar 2008

Källa: Balans 2010, nr. 2

#### 4.1.1.3 IDENTIFIERING AV IMMATERIELLA TILLGÅNGAR VID RÖRELSEFÖRVÄRV

På grund av stigande betydelse av immateriella tillgångar i många företag skulle redovisningen vinna större fördelar på om de redovisas separat från goodwill. I praktiken visar många studier att allokering av anskaffningsvärdet på identifierbara immateriella tillgångar är begränsad, även när transaktioner innehåller sådana vanligt förekommande tillgångar som kundrelationer och varumärken. Denna situation behandlas mycket strikt i USA där SEC genomför en speciell

granskning av förvärvande koncerner som inte redovisar några kundrelationer eller varumärken i samband med köpet. Amerikanska bolag visar bättre resultat även när det gäller värdering av förvärvade immateriella tillgångar. Marika Corell med kollegor diskuterar möjliga anledningar till bristande tillämpning av IFRS bland svenska företag och kommer fram till att det kan bero på osäkerhet i identifierings- och värderingssituationer samt otillräcklig vägledning och avsaknad av en bra etablerad praxis med implementering av IFRS (Corell 2009, Balans nr. 4).

#### 4.1.1.4 NYTTJANDEPERIODER OCH AVSKRIVNINGSTIDER PÅ IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

IFRS ställer ett tydligt krav på att tillhandahålla upplysningar om avskrivningstider på immateriella tillgångar som är identifierade i förvärvet. Trots detta är det generellt få företag som ger denna information. Endast 10 utav 58 förvärvade företag angav avskrivningstider för förvärvade immateriella tillgångar. Resterande 48 företag redovisar för allmänna avskrivningstider för olika tillgångar, men inte för dem som uppstod vid förvärvet. Oavsett låga siffror tycker Nilsson och Gauffin att det är positivt att det finns företag som lyckas med att ta fram upplysningar av sådan karaktär. Detta indikerar på att det går att framställa denna information. Författarna kan inte se någon trend till förbättring av IFRS tillämpning hos företagen under dessa år.

#### 4.1.1.5 FÖRKLARINGAR TILL GOODWILLPOSTEN

IFRS 3 kräver att företag lämnar information om de faktorer som bidrar till goodwillposten i förvärvssituationen. Resultaten från första året var väldigt låga men blev bättre med tiden. Det skedde en successiv förbättring avseende denna upplysning fram till 2008 då andel företag som lämnade den informationen var 68%. 2009 visade en liten försämring med 58% av företag som gjorde denna beskrivning. 42% av bolag saknade denna upplysning totalt. Föregående år hamnade denna siffra på 33%. Författarna noterar att i vissa fall är lämnade förklaringar så begränsade eller generella att värdet med upplysningen förloras (Gauffin, Nilsson 2011, Balans nr. 1).

Sammanfattningsvis kommer författarna fram till att det inte finns någon inlärningskurva och goodwillposten som andel av köpeskillingen följer i stort sett förvärvsintensiteten. Med andra ord finns det ingen indikation på att företag blir bättre på att tillämpa IFRS. En mindre redovisad goodwill förklaras istället med minskning av antalet stora förvärv. De påpekar att det fortfarande finns företag som inte verkar begripa hur reglerna ska tillämpas eller som inte bryr sig om att tillämpa dem. Syftet med IFRS 3 som är att öka jämförbarheten av finansiella rapporter bär inte hela vägen. Företag tolkar och tillämpar standarden på olika sätt som gör det svårt för intressenter att få en enhetlig bild av finansiell information från olika bolag (Gauffin, Nilsson 2011, Balans nr. 1).

#### 4.1.1.6 JÄMFÖRBARHET

Jämförbarheten även diskuteras i en artikel av Jan Marton i Balans nr. 8-9 för 2009 där han ifrågasätter om det överhuvudtaget är möjligt att uppnå den. Författaren instämmer i den åsikten att jämförbarhet är viktig i investeringsbedömning, därför borde redovisning vara mer jämförbar.

Samtidigt är det inte självklart, kommenterar Jan Marton, vad detta begrepp innebär. Han menar att det råder åtminstone två olika slags uppfattningar om vad jämförbarhet handlar om. Den första går ut på att uppnå likformighet i redovisning hos olika bolag, medan den andra betyder att liknande händelser ska redovisas analogiskt.

Eftersom IFRS är ett principbaserat regelverk är det upp till företaget själv att göra bedömningar om huruvida händelser kan betraktas som liknande. Olika bedömningar medför olikheter i redovisning som försvårar transparens och jämförbarhet. Jan Martons slutsats är att jämförbarhet i nuläget inte är uppnådd. Anledningen till detta kan vara svåra bedömningar som krävs från företagens sida samt starkt incitament hos ledningen att presentera ett visst resultat (Marton 2009, Balans nr. 8-9).

Med detta instämmer Suntharee Lhaopadchan från School av Management, Kasertsart Universitet i Bangkok, Thailand, som i sin artikel "Fair Value Accounting och Intangible Assets" skriver att trots ökad regeluniformitet, tack vare global implementering av IFRS, har detta inte bidragit till bättre jämförbarhet av finansiella rapporter mellan olika länder. Detta kan bero på skillnader i statlig reglering samt inställning till regelverket och existerande praxis (Suntharee Lhaopadchan 2010, Journal of Financial Regulation and Compliance nr. 2).

En annan aspekt av jämförbarhetens roll lyfts fram av Marika Corell och hennes kollegor i Balans nr. 4 2009. Författarna tycker att jämförbarhet i redovisning vid rörelseförvärv delvis kan uppnås via korrekt identifiering och värdering av förvärvade immateriella tillgångar. Författarna håller med Jan Marton om att införandet av IFRS inte har resulterat i ökad jämförbarhet i finansiella rapporter. De poängterar också att det finns ovilja hos företagen att sätta sig in i det nya regelverket. För att kunna förbättra nuvarande situation föreslår författarna etablering av "best practice" som skulle hjälpa företagen att nå bättre resultat med framtagning av finansiella rapporter enligt IFRS (Corell 2009, Balans nr. 4).

#### 4.1.1.7 UPPLYSNINGSKRAV

Förutom problematiken med identifiering och värdering av immateriella tillgångar tas en annan fråga upp som förekommer vid företagsförvärv, nämligen uppföljning av upplysningskrav i enlighet med IFRS 3. I en av studierna som genomfördes av Bo Lagerström och Cecilia Necander, redovisningsspecialister från PwC, konstateras att många företag inte lever upp till de krav som ställs av IFRS upplysningskrav. Dessutom visar företag inte mycket engagemang i att lämna uttömmande information i sina publicerade årsredovisningar vilket tyder på ovilja att dela med sig av informationen (Lagerström, Necander 2006, Balans nr. 6-7).

Vissa analytiker anser att förbättring av företagens uppföljning av IFRS kan påverkas genom hårdare tillsyn. Niclas Hellman, forskare vid Handelshögskolan i Stockholm, diskuterar detta i sin artikel "Tillsynen över IFRS får vi en bra lösning?". Han hänvisar till två studier som genomfördes separat av Holger Daske vid universitet i Mannheim och Siqi Li vilka påvisar att införandet av IFRS hade positiva effekter på kapitalmarknaden i länder med "strong legal enforcement". Med andra ord betyder det att tillsynsorganen behöver stöd från landets lagstiftning för att försäkra att bristande uppföljning av regelverket leder till sanktioner.

Idag ligger ansvaret för efterlevnad av IFRS på varje enskilt land vilket medför att tillsyn sker på olika sätt. I Sverige, till exempel, är det börserna som är ansvarig för övervakningen. Författaren lyfter fram att implementering av ett nytt regelverk alltid tar plats i en viss nationell miljö där det kan råda olika attityder mot regelverket hos officiella myndigheter. Niclas Hellman påpekar att starka legala sanktioner underlättar en mer enhetlig implementering (Hellman 2011, Balans nr. 3).

#### 4.1.2 IAS 36 I PRAKTIKEN

Nedskrivning av goodwill har blivit ett väldigt debatterat ämne efter att goodwillsavskrivningar ersattes med nedskrivningstest.

Enligt Björn Gauffin och Anders Thörnsten är det fortfarande svårt för analytiker att förstå reglerna och tolka hur dem ska tillämpas. De har gjort en undersökning för att belysa hur nedskrivningsprov hanteras av olika börsnoterade företag. Nedskrivningstestet baseras på följande antagande: val av metod som används för beräkning av återvinningsvärde, allokering av goodwill på kassagenererande enheter, val av diskonteringsränta, bedömning av tillväxttakt, motiv till eventuella nedskrivningar, känslighetsanalyser samt upplysningskrav. Genomläsning av 254 börsbolag visade att redovisat goodwill för 2009 uppgick till 607 miljarder kronor vilket motsvarar 26% av totalt eget kapital. Bara 40 av dessa bolag gjorde nedskrivning av goodwill till ett belopp som utgjorde 1,9% av den totala goodwillposten (Gauffin, Thörnsten 2010, Balans nr.8-9).

##### 4.1.2.1 VÄRDERINGSMETODER VID NEDSKRIVNING

Thomas Jansson och Thomas Rynell, verksamma på KPMG, skriver i sin artikel som publicerades i Balans nr. 8-9 2004 att många företag är vana att beräkna nyttjandevärde, men i mindre utsträckning är vana att ta fram nettoförsäljningsvärde.

Författarna visar en viss skepsis mot den förväntade kassaflödesmetoden som IAS 36 förespråkar. Kritiken grundar sig på de praktiska problem som är förknippade med trovärdig bedömning av sannolikhetsutfall och avsaknad av tydliga anvisningar om hur risken beaktas. De föreslår istället att i större utsträckning använda nettoförsäljningsvärde än nyttjandevärde. Jansson och Rynell påstår att nettoförsäljningsvärdet skulle kunna beräknas i de flesta fall, speciellt som IAS 36 inte ställer krav på en aktiv marknad samt tillåter olika värderingstekniker. Detta innebär att företag måste se över sina processer för nedskrivningstest och öka kunskaper om företagsvärdering och marknadskännedom. I sin studie fann Gauffin och Thörnsten att nästan alla företag använde sig av



nyttjandevärdesmodell vid beräkning av återvinningsvärde. Endast två företag gjorde samma beräkning med hjälp av en annan metod (Gauffin, Thörnsten 2010, Balans nr.8-9).

#### 4.1.2.2 BEDÖMNINGAR OM DISKONTERINGSRÄNTA

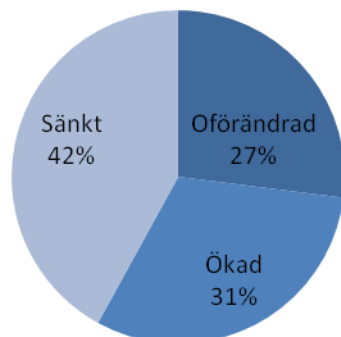
Användning av nyttjandevärdesmetoden i praktiken innebär att företagsledningen måste göra viktiga uppskattningar om förväntade kassaflöden och val av diskonteringsfaktor. Diskonteringsränta återspeglar avkastningskrav på investerat kapital och de risker som är kopplade till en specifik investeringssituation.

Minskning av diskonteringsränta leder till att värdet på tillgången ökar. 42% av de studerade företagen tog i sina beräkningar en lägre diskonteringsfaktor 2009 än föregående år, trots att den riskfria räntan steg från 2,44% till 3,30%. Dessa resultat bekräftas i studien av Anna Lindén där hon påpekar att diskonteringsräntan fluktuerade kraftigt från företag till företag – från 5% till 31,5%. Hon finner skillnader mellan olika branscher i applicering av diskonteringsränta, till exempel låg den på 15% i genomsnitt i finansbranschen jämfört med industri och råvaror där den uppgick till 10% (Lindén 2010, Balans nr. 2).

Gauffin och Thörnsten gick vidare i sin undersökning och exemplifierade att skillnader i diskonteringsränta även kan uppstå inom en och samma bransch. Jämförelsen av årsredovisningar från 2009 för SEB och Swedbank visade att SEB använde en räntesats på ca 13% efter skatt medan Swedbank räknade med diskonteringsränta på 12-13,4% före skatt avseende utveckling av deras verksamhet i Baltikum. I detta fall var det relativt enkelt för användaren att notera denna skillnad och göra nödvändiga justeringar för att möjliggöra jämförelse mellan bolagen. Ofta är det svårt att utläsa sådana skillnader vilket leder till att informationen blir oanvändbar (Gauffin, Thörnsten 2010, Balans nr.8-9).

Gauffin och Thörnsten skrev att det generellt saknas upplysningar som förtydligar vad ledningens bedömningar bygger på. Till exempel, inget av de 101 företag som sänkte sina diskonteringsräntor lämnade upplysningar om detta. Vissa bolag utelämnar vilken diskonteringsfaktor som tillämpades föregående år vilket gör det omöjligt för användaren att göra jämförelser och även upptäcka förändringen. Bristfälliga upplysningar som skulle kunna påverka investerarens beslutsfattande strider mot IASB:s föreställningsram punkt 26, som behandlar relevans av finansiella rapporter, samt punkt 25 vilken anger att viktig information inte får utelämnas endast på grund av sin komplexitet.

### Förändring i diskonteringsräntor 2009 (andel av bolagen)



Figur 11: *Förändring i diskonteringsränta 2009*

Källa: Balans 2010, nr.8-9

#### 4.1.2.3 GOODWILLNEDSKRIVNING I BALTIKUM

Peter Malmqvist, finansanalytikernas förenings ordförande, är en av de som kritiserade Swedbanks hantering av goodwillposten i Baltikum som uppgick till nästan 13 miljarder kronor. Hans kritik riktade sig mot ledningens ovilja att göra goodwillnedskrivning år 2009 trots stora ekonomiska förluster i Baltikum. Peter Malmqvist ifrågasätter ledningens bedömningar som goodwillposten bygger på. Han menar att Swedbanks underlåtenhet att skriva ned det bokförda värdet på goodwill kan påverka Sveriges anseende på den internationella marknaden negativt. Implementering av IFRS övervakas noggrant både inom Europa och från Nordamerika. Peter Malmqvist skriver att USA regelbundet kritiserar EU för att företagen verkar tillåtas att i stor utsträckning tolka reglerna frivilligt (Malmqvist "Swedbanks övervärdering riskerar Sveriges anseende" 2010.02.22, Bank & Finans)

#### 4.1.2.4 NEDSKRIVNINGSTEST OCH JÄMFÖRBARHET

I sin artikel "Nedskrivning av goodwill – hur jämförbart är det?" hänvisar Jan Marton, redovisningsspecialist på KPMG, till en studie genomförd vid Göteborgs universitet och Universitet i Agder (Norge) om hur goodwillrelaterad information är användbar för investerare. Studien konstaterar att information om goodwillnedskrivningar har blivit sämre efter införandet av IFRS jämfört med tidigare regelverk RR 1:00. Jan Marton är bekymrad över att redovisningens kvalitet har sjunkit och diskuterar möjliga förklaringar till denna försämring. Han kommer fram till slutsatsen att implementering av mer princip- och bedömningsbaserat regelverk IFRS ger större frihetsgrader till företagsledningen att bedöma huruvida nedskrivningsbehov på goodwillposten föreligger (Marton 2009, Balans nr. 5).

## 4.2 INTERVJUER MED EXPERTER INOM REVISION

I detta avsnitt kommer vi att presentera en sammanställning av genomförda intervjuer med redovisningsspecialister som har bra kännedom inom ämnet.

Våra respondenter är:

- Lars-Erik Persson, redovisningsspecialist på PwC som har arbetat i branschen sedan 1990 (13 år på Deloitte och 7 år på PwC)
- Eva Melzig Henriksson, auktoriserad revisor på KPMG (25 års erfarenhet varav 20 år som auktoriserad revisor)
- Jörgen Carlsson, ekonomichef på Aspiro samt föreläsare vid Lunds universitet
- Sven-Arne Nilsson, redovisningsspecialist på Deloitte samt adjungerad professor vid Linköpings universitet

Våra respondenter läste igenom sammanställningen av sina svar för att bedöma om vår tolkning av svaren återspeglade respondenternas uttalande på ett korrekt sätt.

Intervjufrågorna och sammanfattning presenteras nedan.

### **Vilka svårigheter uppstår vid redovisning av rörelseförvärv i enlighet med IFRS 3 för förvärvande företag?**

Alla respondenter är överens om att huvudsvårigheten är identifiering av immateriella tillgångar. Det finns stor mängd av immateriella tillgångar som vissa företag inte identifierar, anser Lars-Erik Persson. Han påpekar att ibland vet bolag inte vad de ska leta efter och vilken nyttjandeperiod för olika immateriella tillgångar som ska bestämmas.

Eva Melzig Henriksson utvecklar att det kan vara svårt för företag att bedöma huruvida tillgången är separerbar eller inte. Enligt henne kan osäkerhet i vissa framtidsbedömningar också försvåra arbetet med beräkning av tillgångens värde på ett tillförlitligt sätt. Ett annat hinder som vissa företag upplever är otillräcklig kunskap om hur redovisning i enlighet med IFRS 3 ska genomföras, vilket skapar behov av professionell hjälp från externa konsulter. Detta innebär ökade kostnader för företagen.

Jörgen Carlsson lyftar fram en annan typ av svårigheter kopplad till fastställning av köpeskillingen vilken beror på hur förvärvet genomförs. Exempelvis, vid betalning med egna aktier eller villkorad köpeskillning kan det vara problematiskt att fastslå anskaffningsvärdet. Det är inte alltid självklart, menar han, vad det är man har betalat för. Svårigheter med redovisning av företagsförvärv kan också bero på att logiken av faktiska förvärv inte överensstämmer med redovisningslogiken enligt IFRS 3.

**Trots att IFRS 3 infördes 2005, förekommer fortfarande stora skillnader i hur olika företag tar reglerna till vara. Detta medför svårigheter för intressenter, framför allt aktieinvestorare, att göra jämförelse mellan olika investeringsalternativ. Vad dessa skillnader kan bero på?**

(otydliga och komplexa regler, kostsamt att ta fram uttömmande finansiella rapporter)

Sven-Arne Nilsson håller med om att i grunden finns det stor variation av hur reglerna ska tas till vara. Detta kan bero på dels på kunskaperna om IFRS 3, dels attityden till IFRS. Ett problem dock är att många förvärv är små eller ganska små, och det blir orimligt att ta in konsulter för att göra förvärvsanalys. Han menar att även om det finns otydliga och komplexa regler är de i stort sett klara och välbeskrivna.

Andra respondenter instämmer i denna uppfattning. Lars-Erik Persson tror att skillnader i hur olika företag tar fast på reglerna beror på att det saknas tillräckliga kunskaper samtidigt som kostnader för konsulttjänster upplevs vara för höga, framför allt bland mindre bolag. Som resultat hanterar företag bara lättidentifierade tillgångar och missar en del andra immateriella tillgångar som annars skulle kunna redovisas, till exempel kundrelationer i konsultbranschen och rättigheter.

Eva Melzig Henriksson noterar att skillnaderna möjligtvis uppstår på grund av olika ambitionsnivåer och beteendet hos de som står bakom årsredovisningarna. Jörgen Carlsson lägger till att olika typer av förvärv inte kan redovisas likadant och det inte alltid betyder att företagen gör fel.

**Anser ni att redovisning av rörelseförvärv har blivit bättre genom åren och överensstämmer med reglerna i IFRS 3?**

Baserat på sin undersökning som publicerades i Balans konstaterar Sven-Arne Nilsson att redovisningen i stort sett har blivit oförändrad under åren med IFRS 3. Jörgen Carlsson uttrycker att företag vill gärna göra rätt, denna vilja var stark framför allt när IFRS 3 infördes. Under tiden försöker företag hitta en viss nivå genom att titta på andra företag och via dialog med sin revisor.

Vår specialist Eva Melzig Henriksson noterar i sin tur att vissa företag har blivit bättre på att redovisa rörelseförvärv medan andra inte har visat en sådan utveckling. Speciellt stora företag har en ambition att göra rätt och har lämnat mer uttömmande information i sina finansiella rapporter.

Lars-Erik Persson tycker att det finns en successiv förbättring av redovisningen genom åren, speciellt bland stora och medelstora bolag. Resultatet varierar bland de minsta noterade företagen vilket kan bero på deras resurs- och kunskapsbrist.

**Upplever företag, tror ni, att det är svårt att förstå och tillämpa nuvarande regelverk?**

Lars-Erik Persson menar att företagets storlek spelar en viss roll i hur svårt det kan vara att förstå och tillämpa regelverket. För det första, har stora företag egna resurser att genomföra en redovisning av företagsförvärv i enlighet med de krav som ställs av IFRS 3. För det andra, föredrar de att anlita experter vid större och mer komplicerade förvärv, till exempel för att värdera pågående forskningsprojekt vid förvärv av forskningsbolag. Mindre företag saknar oftast tillräcklig personal

för att hinna sätta sig in i reglerna. Vissa företag anser inte att detta är viktigt och lider av brist i vilja att lägga resurser på att framställa mer uttömmande redovisning.

Jörgen Carlsson håller med att det inte är lätt att förstå och tillämpa reglerna. Teknikerna är svåra i sig men även större utmaning består av att fylla modellerna med relevant data. Han säger att identifiering och värdering av immateriella tillgångar utgör svårighet samtidigt som det är ännu svårare att värdera vilken data som ska stoppas in dessa modeller. Eva Melzig Henriksson tycker också att det kan vara problematiskt att ta fram den behövda informationen. Stora koncerner, till exempel, skulle behöva bygga nya system för att ta fram information vilket kan förknippas med oplanerade kostnader. Information om finansiella risker är väsentlig men kan upplevas känslig för företag att visa.

### **Har värdering blivit mer komplicerad när immateriella tillgångar måste urskiljas och särredovisas?**

Värdering av immateriella tillgångar, enligt Eva Melzig Henrikssons åsikt, har absolut blivit mer komplicerad. Företag ställs först inför bedömning huruvida det är möjligt att separera tillgången. Sedan kommer en fråga om ekonomisk livslängd och beräkning av rättvisande värde på tillgången. Till exempel, kan det vara problematiskt att beräkna ekonomisk livslängd av kundstock, framför allt för nystartade företag, anser hon. Vissa bolag upplever att de inte kan göra det själva och måste få konsult hjälp.

Lars-Erik Persson har liknande uppfattning och påpekar att värdering av immateriella tillgångar som kundrelationer och patent är komplexa frågor och ingår vanligtvis inte i arbetsuppgifter för ekonomer. Därmed behövs det hjälp från externa experter eller etablering av kompetenta interna Corporate Finance avdelningar som kan hantera dessa frågor.

### **Vilka orsaker, tror ni, kan ligga bakom misslyckande med identifiering av immateriella tillgångar hos vissa företag?**

Sven-Arne Nilsson är ganska kategorisk avseende denna fråga. Han anser inte att det går att tala om egentliga misslyckanden. ” Bättre lyssna till den sträng som brast än att aldrig spänna en båge”, säger han och menar att problemet är att många ”aldrig ens spänner bågen”.

Andra respondenter är mer eller mindre eniga att det handlar om bolagens vilja och kunskap. Lars-Erik Persson poängterar att vissa företag kan dessutom ha egna intressen i att inte redovisa immateriella tillgångar separat från goodwill, speciellt vid mindre förvärv. Detta ger företagen möjlighet att slippa avskrivningskostnader och därmed förbättra sitt resultat på kort sikt.

### **Den största skillnaden mellan RR 1:00 och IFRS 3 är att avskrivning av goodwill ersättes med nedskrivningsprov. Vad innebär detta för företag i praktiken?**

Lars-Erik Persson säger att i praktiken innebär detta att företag måste testa goodwill för nedskrivning varje år oavsett om det finns indikatorer för nedskrivningsbehov eller inte. Det betyder

att nyttjandevärdet ska tas fram och olika antaganden, som diskonteringsränta och kostnader, måste göras, vilket är tidskrävande. Ett sådant arbete är väldigt omfattande och företag måste utföra det årligen. Vanligtvis anses goodwillposten vara bestående eftersom man ständigt investerar i verksamheten. Lars-Erik Persson understrycker därmed vikten att kunna separera immateriella tillgångar som tidigare tillhörde goodwill.

Jörgen Carlsson är av den uppfattningen att nedskrivningsprövning är mycket mer komplicerat jämfört med goodwillavskrivningar. Detta förfarande innebär att företag måste fördela goodwill på kassagenererande enheter samt ha modeller och rutiner för att genomföra provet.

Eva Melzig Henriksson tycker också att företag behöver ha en tydlig struktur för nedskrivningsprövning. Det är viktigt att företag har en strategisk plan eller ett budget för nedskrivning av goodwill. Som konsult, utvecklar hon vidare, har man inte samma information och insikter om företagets verksamhet som företaget självt, därför behövs det samarbete mellan ekonomichefer och styrelsen för att komma överens om hur planen ska utformas. Ledningens antagande om framtida tillväxt, diskonteringsränta och planens tidsram måste verbalt förklaras och dokumenteras för att kunna göra uppföljning senare i framtiden.

### **Har det blivit mer komplicerat, tror ni, för företag att hantera goodwillposten?**

Nedskrivningsprövning är komplicerad och hantering av goodwillposten, på grund av det, har blivit mer krävande, säger Lars-Erik Persson. Nyttjandevärdet kan variera beroende på vilka antagande och bedömningar som företaget gör om diskonteringsräntan, risker förknippade med olika geografiska område, företagets verksamhet osv. Även bolag verksamma i samma bransch kan göra olika bedömningar avseende nedskrivningsbehovet. Detta är inte konstigt i och med att varje företag vet mer om sin verksamhet och gör bedömningar utifrån den information som oftast inte är tillgänglig för utomstående.

Eva Melzig Henriksson instämmer i denna uppfattning och lägger till att det krävs mer omfattande arbete att göra nedskrivningstest och ta fram upplysningar om detta, framför allt om företaget har många kassagenererande enheter utspridda på olika geografiska område. Sven-Arne Nilsson har liknande åsikt om att värdenedgångsprovning är naturligtvis mer komplicerad än avskrivning med ett givet procenttal varje år.

### **Det finns kritik mot bristande uppföljning av upplysningskravet bland företag. Vad kan denna brist bero på?**

Bristande uppföljning av upplysningskravet kan, enligt Lars-Erik Persson, bero på att vissa företag inte förstår upplysningskravet eller inte vet hur det ska tolkas. Marknaden ställer ett visst krav på information som företaget ska lämna. Företaget måste ta ställning till hur mycket det ska sägas mot hur mycket det borde sägas för att öka förståelse hos utomstående. Det finns viss ovilja från företagets sida att lämna information på vissa område och därmed exponera sig för konkurrenterna. Vissa punkter såsom tro om framtiden kan upplevas att vara känsliga att göra uttalande om.

Eva Melzig Henriksson också anser att det inte är kostnader som spelar avgörande roll i företagens bristande uppföljning av upplysningskravet utan deras vilja att göra det.

Lars-Erik Persson noterar att om utelämnade information inte utgör en allvarlig brist enligt företagets revisor lägger inte företaget ner resurser på att ta fram det. Tillsyn av noterade i Sverige företag har varit förlåtande, men hårdare kritik från Stockholmsbörsen och större krav på upplysningar skulle kunna ändra situationen, menar Lars-Erik Persson. Tillsyn i andra länder liknar det som finns i Sverige och bolag möter samma typ av problem som svenska företag vad gäller framtagning av finansiella rapporter.

Jörgen Carlsson, å andra sidan, tycker att företag inte är så dåliga på att följa upplysningskravet. Han menar att det är mycket information som ska vara med ändå och som utomstående kan man inte göra en korrekt bedömning om en utelämnad upplysning var en miss eller var medvetet utelämnad på grund av sin oväsentliga karaktär. Han menar också att det är mycket uppföljning, även med hjälp av checklistor, som görs mellan företag och revisorsbyråer innan årsrapporterna publiceras.

### **Vad kan hjälpa företag i att bli bättre på uppföljning av upplysningskravet?**

Alla våra respondenter understrycker att förändring i attityden skulle påverka företagets efterlevnad av upplysningskravet. Ökad kunskap och förståelse varför företaget måste lämna vissa upplysningar bidrar också till en mer positiv attityd och vilja att följa IFRS 3, föreslår Lars-Erik Persson. I dagsläge gör företaget ofta egna bedömningar om vad som anses viktigt och relevant och vilka upplysningar som ska lämnas, menar han.

Enligt Eva Melzig Henriksson skulle det påverka företagets förmåga att leva upp till upplysningskravet om alla gjorde likadant. Dessutom har tillsynsmyndigheten mycket fokus på upplysningar som företag lämnar. Genom tvång och vite kan den styra företagets beteende i denna fråga. Jörgen Carlsson och Lars-Erik Persson håller också med att börsens roll som ett övervakande organ är betydande i detta. Jörgen Carlsson tycker att även revisorer skulle kunna påverka företagen genom att vara tuffare i sin dialog med dem avseende upplysningskravet.

## **4.3 EMPIRISK STUDIE**

För att skaffa oss en bättre förståelse för hur tillämpningen av IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 går till i praktiken har vi valt att genomföra en mindre empirisk studie på åtta svenska börsnoterade företag som tillhör olika branscher: bank, telekom och industri. Vi har granskat årsredovisningarna för 2010 och 2009 för att få fram information om företagets hantering av frågor avseende rörelseförvärv och nedskrivning av immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod. Vi var nyfikna om vår studie skulle visa samma resultat som presenterades i branschtidningens Balans utvalda artiklar. Vi har tittat på företag från olika branscher för att kunna jämföra dem och dra slutsatser om det föreligger eventuella skillnader i redovisning beroende på branschtillhörighet. Ambitionen med

studien var att få djupare insikt om hur redovisningsinformation avseende företagsförvärv samt nedskrivningar anges i finansiella rapporter.

Kort beskrivning av valda bolag:

**TELE2:** Tele2 är en av Europas ledande alternativa telekomoperatör med 28 miljoner kunder i 11 olika länder. Tele2 tillhandahåller produkter och tjänster inom fast och mobil telefoni, bredband, datanät, kabel-TV och innehållstjänster. Noterad på NASDAQ OMX Stockholm sedan 1996, ingår i Large Cap<sup>4</sup> ([www.tele2.se](http://www.tele2.se)).

**TELIASONERA:** TeliaSonera – en telekomoperatör - erbjuder kommunikationstjänster i Norden och Baltikum, på expanderade marknader i Eurasien, inklusive Ryssland och Turkiet, samt i Spanien. TeliaSonera är en av dem ledande europeiska leverantörerna av internationella röst-, IP- och kapacitetstjänster som tillhandahålls via bolagets helägda internationella carriernät. Teliasonera är noterad på NASDAQ OMX Stockholm och ingår i Large Cap ([www.teliasonera.com](http://www.teliasonera.com)).

**GETINGE AB:** Getingekoncernen är en dominerande global leverantör av produkter och system som används i kvalitetsförbättring och bidrar till kostnadseffektivitet inom vård, omsorg och forskning. Koncernen är organiserad i tre affärsområden: Medical Systems, Extended Care och Infection Control. Huvudkontoret ligger i Sverige. Koncernen ingår i Large Cap ([www.getinge.com](http://www.getinge.com)).

**GUNNEBO:** Säkerhetskoncernen Gunnebo är verksam i 30 olika länder i Europa, Mellanöstern, Asien, Afrika, Australien och Nordamerika. Gunnebo besitter expertkunskap inom banksäkerhet och kontanthantering, säker förvaring, tillträdeskontroll och service samt har lång erfarenhet inom leverans av säkerhetslösningar. Noterat på Stockholmsbörsen, ingår i Mid Cap<sup>5</sup> ([www.gunnebo.com](http://www.gunnebo.com)).

**ATLAS COPCO:** Atlas Copco är en industrikoncern med världsledande ställning inom kompressorer, anläggnings- och gruvutrustning, industriverktyg och monteringsystem. Bolaget tillverkar produkter i 20 länder. Atlas Copco grundades 1873 och har mångårig erfarenhet av att tillverka produktivitetshöjande lösningar för industri. Noterat på Stockholmsbörsen och ingår i Large Cap ([www.atlascopco.se](http://www.atlascopco.se)).

**ALFA LAVAL:** Alfa Laval är en global leverantör av specialprodukter och systemlösningar som baseras på tre nyckelteknologier: separering, värmeöverföring och flödeshantering. Alfa Laval tillhandahåller lösningar som hjälper att värma, kyla, separera och transportera produkter som till exempel olja, vatten, kemikalier, drycker, livsmedel, stärkelse och läkemedel. Produkterna,

---

<sup>4</sup> Large Capitalization, Nordic Large Cap, storbolagslistan, segment i börslistan Nordiska listan med bolag som har ett börsvärde över 1 miljard euro

<http://www.ne.se.ludwig.lub.lu.se/lang/large-cap> (2011-05-16)

<sup>5</sup> Listan över medelstora bolag, segment i börslistan Nordiska listan med bolag som har ett börsvärde mellan 150 miljoner euro och 1 miljard euro

<http://www.ne.se.ludwig.lub.lu.se/sok/Mid%20Cap?type=NE> (2011-05-16)



systemen och tjänsterna säljs i över 100 länder. Noterat på Stockholms börsen och ingår i Large Cap ([www.local.alfalaval.com](http://www.local.alfalaval.com)).

**SEB:** SEB är en nordeuropeisk finansiell koncern för företag, institutioner och privatpersoner som grundades 1856. Koncernen är verksam i ett 20-tal länder och har kontor i Norden, Tyskland, Baltikum och Ukraina. Verksamheten omfattar traditionell bankservice, private banking (förmögenhetsförvaltning), merchant banking (valuta- och räntehandel, cash management, export- och importfinansiering, betalningar etc för företag och institutioner), investment banking (aktiehandel, rådgivning mm), fondförvaltning och livförsäkringsverksamhet. Noterat på börsen i Stockholm. Ingår i Large Cap ([www.sebgroup.com](http://www.sebgroup.com)).

**SWEDBANK:** Swedbank har sina rötter i en svensk sparbanksrörelse och är en bank för både hushåll och företag som erbjuder ett brett utbud av finansiella tjänster och produkter. Swedbank eftersträvar stora kundbaser långsiktiga kundrelationer och höga marknadsandelar på sina hemmamarknader, Sverige, Estland, Lettland och Litauen. Koncernen finns också i bland annat Köpenhamn, Helsingfors, Kaliningrad, Moskva, New York, Oslo. Noterat på NASDAQ OMX Stockholm och ingår i Large Cap ([www.swedbank.se](http://www.swedbank.se)).

#### 4.3.1 RESULTAT FRÅN GENOMLÄSNING AV ÅRSREDOVISNINGARNA

Immateriella tillgångar och goodwillposten är av olika stora omfattningar hos undersökta bolagen. Hos **TeliaSonera**, **Getinge** och **Gunnebo** uppgår goodwillposten till respektive 58,2%, 99,71%, 59,29% av deras eget kapital. **SEB** och **Swedbank** sticker ut med sina relativt små värde på goodwill som andel av eget kapital, respektive 10,57% och 14,45%. Samtidigt utgör goodwillsandel hos SEB och Swedbank respektive 0,48% och 0,8% av bolagens totala tillgångar.

De andra företagen redovisar värden på goodwillposten som andel av totala tillgångar som skiljer sig markant från det av banknranschen, till exempel **Tele2** – 24,8%, **TeliaSonera** – 30,81%, **Getinge** – 38,2%, **Gunnebo** – 25,49%.

Andel immateriella tillgångar av eget kapital följer samma mönster hos alla företag som andel goodwill av eget kapital. Bara två av åtta undersökta företag genomförde nedskrivning av goodwill under 2010, medan år 2009 var det sex företag som ansåg det nödvändigt att skriva ned goodwill. De genomförda nedskrivningarna för 2010 utgör en obetydlig liten andel av goodwillpostens värde: **Swedbank** – 0,27%, **TeliaSonera** – 0,23%.

Sex av åtta undersökta företag genomförde minst ett rörelseförvärv under 2010. **SEB** och **Swedbank** genomförde inga rörelseförvärv under 2010 och deras immateriella tillgångar som härrör från tidigare års förvärv består av goodwill och kundbas.

Sammanställning av den framtagna informationen finns i tabellen nedan:

MSEK <sup>6</sup>	SEB	Swedbank	Tele 2	Telia Sonera	Getinge	Gunnebo	Atlas Copco	Alfa Laval
Tillgångar 2010	2179821	1715681	40369	250551	34585	3735	71622	27169
Tillgångar 2009	2308227	1794687	40737	269670	37498	4336,3	67874	26206
Immateriella tillgångar 2010	16922	15794	13201	90531	19224	1048,3	13464	8533
Immateriella tillgångar 2009	17177	17555	12413	100239	20353	1199,5	12697	8633
Goodwill 2010	10491	13733	10010	77207	13210	952,1	8769	5952
Goodwill 2009	10829	15368	10179	85737	14183	1091,2	8254	6143
Nedskrivningar 2010	-246	-2407	-19	-642	-	-	-72	-
Nedskrivningar 2009	-3046	-2511	-5	-113	-	-106,7	-39	-
Nedskrivningar GW 2010	-	-37	-	-174	-	-	-	-
Nedskrivningar GW 2009	-2969	-1191	-5	-4	-	-105,6	-16	-
EK 2010	99277	95035	28875	132665	13248	1605,8	29321	13582
EK 2009	99417	89974	28823	142499	12726	1413	25671	12229
IMT % av EK 2010	17,05	16,62	45,72	68,24	145,11	65,28	45,91	62,83
IMT % av EK 2009	17,28	19,51	43,07	70,34	159,93	84,89	49,46	70,59
GW % av EK 2010	10,57	14,45	34,67	58,20	99,71	59,29	29,91	43,82
GW % av EK 2009	10,89	17,08	35,32	60,17	111,45	77,23	32,15	50,23
IMT % av Tillgångar 2010	0,78	0,92	32,70	36,13	54,02	28,07	18,80	31,41
IMT % av Tillgångar 2009	0,75	0,98	30,47	37,17	54,28	27,66	18,71	32,94
GW % av Tillgångar 2010	0,48	0,8	24,80	30,81	38,20	25,49	12,24	21,91
GW % av Tillgångar 2009	0,47	0,86	24,99	31,79	37,82	25,16	12,16	23,44
Nedskrivningar av GW/GW 2010	-	0,27	-	0,23	-	-	-	-
Nedskrivningar av GW/GW 2009	27,42	7,75	0,05	0	-	98,97	41	-
Diskonteringsränta 2010	10,5 % e. skatt	12 % f.skatt	8-16 % f.skatt	5-18,4 % e.skatt	8,9 % f.skatt	9% f.skatt	8 % e.skatt	11,23 % f.skatt
Diskonteringsränta 2009	10,5 -13 % e. skatt	14 % f.skatt	10-20 % f.skatt	5,9-21% e.skatt	11,1 % f.skatt	8 %f skatt	7,4 % e.skatt	10,93 % f.skatt
Prognosperiod	5 år	3 år	3-9 år	5, 10 år	5 år	1 år	5 år	1-20 år
Långsiktig kassaflödetillväxt	3%	3%	(-)-2 - 1 %	1-4 %	2%	0%	3%	-
Förvärv	nej	nej	ja	ja	ja	ja	ja	ja

Tabell 1: Tabell över empirisk studie av årsredovisningar. Egen bearbetning.

<sup>6</sup> miljoner kronor

### 4.3.2 FÖRVÄRVAD GOODWILL

Alla företag redovisar goodwill i samband med rörelseförvärv. Nedan följer en kort sammanställning av genomförda förvärv.

År 2010 förvärvade **Getinge** österrikiska serviceföretag Odelga för 10 miljoner kronor där goodwill uppgick till 8 miljoner kronor. Goodwillposten förklaras med förväntad ökad försäljning av företagets produkter i Österrike. Inga andra immateriella tillgångar uppstod i samband med förvärvet (Not 25).

**Gunnebo** övertog australiensiskt företag Security Products. Goodwillposten uppgick till 7,8 miljoner kronor utav det totalaköpeskillingen på 24,7 miljoner kronor. Synergieffekter som förväntas uppstå efter förvärvet fyller inte kriterierna för att kunna särredovisas varför övervärdet hänförs till goodwill (Not 31).

2010 visade sig vara ett förvärvsintensivt år för **Alfa Laval**. Företaget slutförde sju stora förvärv i olika länder. Goodwill som uppstår vid varje förvärv förklaras med ”bedömda synergier i inköp, logistik och allmänna omkostnader som förmåga att över tiden återskapa sina immateriella tillgångar” (Not 17).

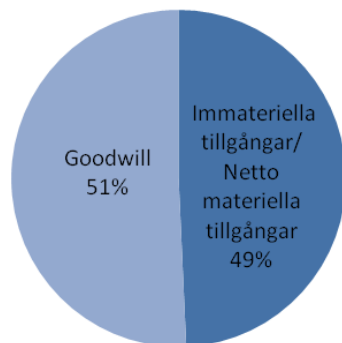
**Atlas Copco** hade åtta stora förvärv under 2010. Övervärde som uppstod i samband med förvärven ”avser i första hand de synergieffekter som väntas vid integrering av dessa företag i Gruppens befintliga struktur” (Not 2).

Två mindre företagsförvärv gjode **TeliaSonera**. Goodwill hänför sig till ”stärkta marknadspositioner” (K 34).

Tre större förvärv i Holland, Sverige och Kazakstan under 2010 slutförde också **Tele2**. Företaget noterar att goodwillposten från förvärvet i Holland är hänförlig till Tele2s förväntningar att stärka sin position och distribution på den holländska marknaden samt till ”de synergier som finns mellan Tele2 och BBned som ett resultat av de likheter som finns mellan Tele2s och BBneds verksamheter”. Goodwill som uppstod i samband med förvärv i Sverige förklaras som Tele2s ”förväntningar att Spring Mobil skall komplettera Tele2s befintliga produktportfölj och stärka Tele2s position på företagsmarknaden”. Tele2 hoppas också att dra synergier från sitt helägda dotterbolaget Spring Mobil. Slutligen goodwillposten från förvärvet i Kazakstan hänförs till ”Tele2s förväntningar att stärka denna verksamhet genom att bygga på sin gedigna erfarenhet som en ledande utmanare inom mobilmarknaden. Förvärvet kommer att innebära synergieffekter genom Kazakstans geografiska närhet och likhet med andra Tele2-verksamheter, liksom att kopiera Tele2s framgångsrika operativa affärsmodell med ett framgångsrikt varumärke och produktstrategi på den ryska marknaden” (N 17).

Den totala köpeskillingen för samtliga förvärv genomförda under 2010 av sex undersökta företag fördelas på goodwill och netto materiella och immateriella tillgångar på följande sätt:

### Fördelning av köpeskillingen mellan goodwill och övriga nettotillgångar vid företagsförvärv, 2010



Figur 11: egen utformning baserad på information från företagens årsredovisningar för 2010.

#### 4.3.3 ANDRA IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Immateriella tillgångar förutom goodwill som identifieras och redovisas i samband med rörelseförvärv är: varumärke; licenser; kundavtal/kundrelationer/marknads- och kundrelaterade; aktiverade utvecklingsutgifter; patent; hyresrätter och pågående arbete; samt mer specifika som samtrafik och roamingavtal och teknisk kunskap.

Samtliga företag redovisar goodwill som en immateriell tillgång med obestämbar nyttjande period. Getinge och Atlas Copco klassifierar ett av sina varumärken med nyttjandeperioden som betecknats vara obegränsad medan andra varumärken har begränsad nyttjandeperiod (Not 12).

Nyttjandeperioder för immateriella tillgångar med begränsad nyttjande period bestäms utifrån historiska utvecklingen samt antaganden om framtida socioekonomisk och tekniska utvecklingen. Vid eventuella förändringar i vissa parametrar som teknisk utveckling, reglering, konkurrens osv kan avskrivningstider justeras efterhand.

De immateriella tillgångarna med bestämbar nyttjandeperiod har olika avskrivningstider: **Swedbank** skriver av kundbas och övriga immateriella anläggningstillgångar mellan 3 och 15 år (K 30), medan **SEB** anger avskrivningstider för sitt kundregister på 20 år och intern upparbetade immateriella tillgångar mellan 3 och 8 år. **Alfa Laval** anger avskrivningsperiod på patent och icke-patenterat kunnande och varumärken mellan 10 och 20 år (Kommentarer till boksluten, s.80). **Telia Sonera** anger avskrivningssatser för olika grupper av sina immateriella tillgångar (Not 2, 35). **Tele2** - licenser, nyttjanderätter och programvara 1-20 år, kundavtal 2,5-4 år, varumärken 2-4 år (N 1). **Atlas Copco** använder följande nyttjandeperioder vid avskrivningar av sina immateriella tillgångar: teknikbaserade 3-5 år, varumärke 5-10, marknads- och kundrelaterade 5-10 år (Not 1). Immateriella tillgångar hos **Getinge** består av balanserade utvecklingskostnader, kundrelationer, teknisk kunskap, varumärke och avtal. Avskrivning sker proportionerligt över den förväntade

nyttjandeperioden, vilken brukar variera mellan 3 och 15 år (Not 1). **Gunnebos** immateriella tillgångar består av produktutvecklingskostnader och utgifter för inköp och utveckling av programvara och skrivs av linjärt under 3-5 år (not 2).

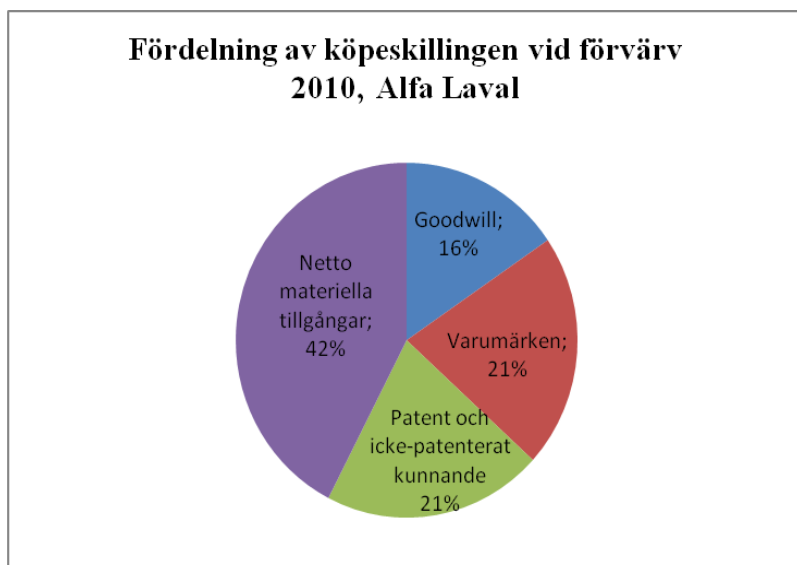
En del av företagen redovisar post ”Övriga immateriella tillgångar” utan någon vidare förklaring vilka tillgångar som ingår i denna post.

För att åskådliggöra avskrivningstider som våra företag använder för immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod, presenterar vi även denna information i tabellform nedan:

IMT/avskrivningstid	Swedbank	SEB	Tele2	TeliaSonera	Getinge	Gunnebo	Atlas Copco	Alfa Laval
Marknad/kundrelaterade:	Ja/3-15 år	Ja/20 år	Ja/ 2,5-4 år		Ja/3-15 år		Ja/5-10 år	
Intern upparbetade IMT	Ja/3-15 år	Ja/3-8 år			Ja/3-15 år	Ja/3-5år		
Licenser, nyttjanderätter, programvara:			Ja/ 1-25 år	Ja/från 5%				
Varumärken:			Ja/ 2-4 år	Ja/från 10%	Ja/3-15 år		Ja/5-10 år	Ja/10-20 år
Teknikbaserade:					Ja/3-15 år		Ja/3-5 år	
Avtalrelaterade:				Ja/-	Ja/3-15 år			
Patent och icke-patenterat kunnande:								Ja/10-20 år

Tabell 2: Sammanställning av immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod. Egen bearbetning.

2010 var ett väldigt förvärvsintensivt år för Alfa Laval. Förvärvsinformation som Alfa Laval presenterade i sin årsrapport var den mest uttömmande i jämförelse med andra undersökta bolag vilket gav oss möjlighet att sammanställa information om allokering av köpeskillingen på goodwill, immateriella och andra tillgångar för samtliga förvärv under 2010:



Figur 12: Egen utformning baserad på information från Alfa Laval's årsredovisning för 2010.

#### 4.3.4 NEDSKRIVNINGSPROV

Alla undersökta företag gör nedskrivningstest av förvärvad goodwill och andra immateriella tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod minst en gång per år i enlighet med IAS 36. Företag också genomför nedskrivningstest när det finns indikatorer på tillgångens bestående värdenedgång.

##### 4.3.4.1 NYTTJANDEVÄRDESMETOD

Samtliga bolag använder sig av nyttjandevärdesmetod vid beräkning av återvinningsvärde i samband med nedskrivningsprov. De viktigaste antagandena som ligger bakom beräkning av nyttjandevärdet är tillväxttakt, vinstmarginaler, investeringar och diskonteringsränta vilka grundas både på ledningens bedömningar och externa information om utvecklingen inom specifik bransch samt andra makroekonomiska variabler som inflation och BNP. TeliaSonera skiljer sig från andra bolag genom att ledningen ibland inhämtar oberoende värderingar av verkligt värde för att beräkna återvinningsvärde.

##### 4.3.4.2 KASSAGENERERANDE ENHETER

Förvärvad goodwill allokeras av alla bolag till lägsta möjliga kassagenererande enhet i enlighet med IAS 36 p. 80.

**TeliaSonera** gör fördelning på kassagenererande enheter enligt sin affärsmässigt organisation där varje geografisk marknad inom respektive rapportsegment utgör en kassagenererande enhet, till exempel Sverige/Mobilitetstjänster, Sverige/Bredbandstjänster, Sverige/Övrig verksamhet (K 13).

**Tele2** gör uppdelning på kassagenererande enheter enligt geografiska område, till exempel Sverige, Ryssland, Kroatien, Kazakstan, Holland (N 15). En liknande uppdelning på geografiska område praktiserar **Swedbank**: Estland, Lettland, Litauen, Sverige (K 30).

Till skillnad från Tele2 och Swedbank, klassificerar **SEB** sina kassagenererande enheter som olika divisioner – Stora företag & Institutioner, Kapitalförvaltning, Kontorsrörelsen, Liv. **Alfa Laval** kassagenererande enheter utgörs också av affärsdivisioner: Equipment och Process Technology som i sin tur fördelas på fem respektive kundsegment (Not 1).

**Atlas Copco** följer samma mönster och fördelar goodwill på divisioner Kompressorteknik, Anläggnings- och gruvteknik och Industriteknik (Not 12). Industriföretaget **Getinge AB** fördelar förvärvad goodwill och immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod på kassagenererande enheter uppdelade på affärsområde Infection Control, Extended Care och Medical Systems. Affärsenheter som kassagenererande enheter består av hos **Gunnebo** är Bank, Detaljhandel, Områdesskydd, Säker Förvaring (Not 14).

#### 4.3.4.3 DISKONTERINGSFAKTOR

Diskonteringsränta varierar från bolag till bolag, men även genom år hos samma företag. Fem av undersökta företag har sänkt sina diskonteringsräntor 2010 jämfört med föregående året. **Alfa Laval**, **Gunnebo** och **Atlas Copco** har till skillnad från övriga bolag höjt sina räntesatser.

Den lägsta och den högsta räntefaktorn 2010 finner vi hos **TeliaSonera** där spridningar ligger i intervallen mellan 5% och 18,4 %. En möjlig förklaring till den stora fluktuationen kan vara ökade risker förknippade med investeringar i olika geografiska regioner som Kazakstan, Azerbajdzjan, Uzbekistan, Tadzjikistan, Georgien, Moldavien, Nepal, Ryssland och Turkiet (K 35), där politiska, ekonomiska och legala förhållande utgör hinder för säkrare prognostisering av framtida utfall.

Vad gäller bankbranshen kan tendensen utläsas från **SEB** och **Swedbank** att diskonteringsränta skiljer sig mellan Baltikum och Sverige. Swedbank förklarar att denna skillnad beror på att kassagenererande enheterna befinner sig ”i olika ekonomiska faser”. Swedbank sänkte diskonteringsränta med 2 %-enheter från 14% före skatt år 2009 till 12 % före skatt år 2010.

Vad gäller variation av diskonteringsränta bland olika branscher går det att utläsa från tabellen att teleombolag skiljer sig från andra branscher. Där ökar räntan med hela 13,4 %-enheter (5 % - 18,4 %) hos TeliaSonera och med 8 %-enheter (8 % - 16 %) hos Tele2. Diskonteringsränta bland industriföretag ligger mellan 8 % - 11,23 %.

#### 4.3.4.4 BEDÖMNING OM TILLVÄXT

**Swedbank** grundar nedskrivningsprov på ledningens treårsplan som innehåller bedömningar om nettovinst inklusive kreditförluster, tillväxt i respektive ekonomi, BNP som branschtillväxt och utveckling av riskvägda tillgångar. Den långsiktiga tillväxten bedöms på extern information och Swedbanks erfarenhet samt prognoser om hur utvecklingen i bankbranschen kommer att ske i förhållande till BNP-tillväxt och inflation. Swedbank nämner i sitt årsrapport att en ny förbättrad modell för beräkning av nyttjandevärde används sedan 2010 (K 30).

**SEB** beräknar framtida kassaflöden på femårsperiod med hänsyn till historisk utveckling samt förväntad tillväxt. Den långsiktiga tillväxten baseras på statistik om historisk utfall och marknadsutveckling samt förväntad tillväxt anpassad till en förväntad långsiktig inflation.

**Tele2** bygger sina beräkningar av förväntade kassaflöde på treårsplan där i vissa omständigheter utökas planen med ytterligare två till sex år ”tills prognostiserad kassaflödesmässig tillväxt bedöms mer stabil” (N 15). **TeliaSonera** i sin tur har prognosperiod på fem år. Dock används prognosperioden på 10 år när det handlar bland annat om nyetablering.

Antagande om förväntade kassaflöde hos **Getinge** baseras första året på ett fastställt budget och därefter på ”bolagets bästa bedömningar”. Efter femårsperiod är företaget försiktigt i sina antaganden om tillväxt vilken antas vara 2 % och inte överstiga den långsiktiga tillväxttakten för hela branschen (Not 12). **Gunnebo** i likhet med Getinge använder sig av ett fastställt budget vid



beräkning av första årets kassaflöde. Därefter bedöms tillväxttakten att vara 0 % vilket understiger säkerhetsbranschens långsiktiga tillväxt. Detta förklaras med försiktighet i ledningens antagande om framtiden (Not 14).

**Atlas Copco** har femårliga kassaflödesprognoser vilka grundas återigen på ledningens bedömningar om intäkter, rörelseresultat, investeringar osv. Företaget gör individuell uppskattning av viktiga antaganden för varje division beroende på divisionens ställning på marknaden samt marknadsförhållande och utveckling. Den långsiktiga tillväxttakten antas vara 3%. Bolaget ger ingen vidare information vad denna bedömning bygger på (Not 12).

**Alfa Laval** beräkningar av tillväxttakten för framtida kassaflöden täcker tjugo år och görs separat för varje division. Tillväxttakten förväntas sammanfalla med genomsnittliga tillväxten inom industrin. Alfa Laval ledning anser att en femårsperiod är för kort för att kunna bygga sina beräkningar eftersom bolaget applicerar fortlevnadsprincipen. Alfa Laval ger inga uppskattningar för mer än tjugo år eftersom denna bedömning baseras på mycket osäkra prognoser och riskerar att ge en vilseledande uppfattning att inget nedskrivningsbehov föreligger (Not 17).

#### 4.3.4.5 NEDSKRIVNING AV GOODWILL

Under 2010 var det bara två av åtta undersökta företag som genomförde nedskrivning av goodwillposten: Swedbank och TeliaSonera. Nedskrivningsbelopp för goodwill uppgick till 37 miljoner kronor hos Swedbank och till 174 miljoner kronor hos TeliaSonera. Swedbanks skrev ned goodwill med 23 miljoner kronor på sin verksamhet i Estland och 14 miljoner kronor på sin verksamhet i Ryssland. Swedbank upprättade en känslighetsanalys vad gäller förändring av antaganden om diskonteringsränta. Vid ökning av diskonteringsfaktor med 1 %-enhet skulle nedskrivningsbehov uppstå i Lettland med ett belopp om 725 miljoner kronor. Övriga kassagenererande enheter klarar känslighetsanalysen med bra marginaler (K 30).

TeliaSonera gjorde goodwillnedskrivning på sin verksamhet i Kambodja med ett belopp om 174 miljoner kronor. Nedskrivningsbehov uppstod i samband med försämring av TeliaSoneras ställning på kambodjanska marknaden och hård konkurrens. Detta segment flyttades från affärsområde Eurasien till Övrig verksamhet. Nedskrivningsbehov för andra segment förelåg inte (Not 13). Andra företag skrev i sina rapporter att nedskrivningsbehov ansågs inte föreligga. Ytterligare information om hur företagen kom fram till detta resultat saknas.

Vad gäller känslighetsanalys presenterar fyra av åtta bolag denna upplysningar (SEB, Swedbank, Getinge och Gunnebo). Atlas Copco noterar att känslighetsanalys utförs årligen men utelämnar sina beräkningar.

#### 4.4 SAMMANFATTNING

I detta kapitel har vi presenterat det empiriska materialet som besod av tre delar: genomgång av branschartiklar, intervjuer med sakkunniga inom revision samt egen empirisk studie. Resultaten från det genomförda arbetet diskuteras och analyseras i följande kapitel.



## 5 DISKUSSION OCH ANALYS

*Detta kapitel kommer med hjälp av regelverket som presenterades i Kapitel 3 att diskutera och analysera resultaten från de empiriska undersökningarna. Diskussionen ska ligga till grund för efterföljande slutsatser. Resultat från diskussionen ämnar också att besvara de ursprungliga frågeställningarna samt uppnå studiens syfte.*

Regelverksmässigt har införandet av IFRS 3 medfört förändringar i hantering av immateriella tillgångar och goodwill i samband med rörelseförvärv. Immateriella tillgångar ska särskiljas från goodwill och redovisas separat i enlighet med IAS 38 och IFRS 3. Goodwillavskrivningar har ersatts med årligt nedskrivningstest enligt IAS 36, vilket innebär att företag måste jämföra tillgångens återvinningsvärde med dess redovisade värde. Syftet med IFRS 3 är att öka kvalitén på finansiella rapporter och underlätta jämförelse mellan bolag för intressenter.

I det praktiska avsnittet kunde vi urskilja följande frågor som vi ansåg utgöra största svårigheter med tillämpning av det nuvarande regelverket:

- Hur ser fördelning av anskaffningsvärdet ut på goodwill, immateriella tillgångar samt netto materiella tillgångar? Hur beskrivs faktorer som bidrar till redovisning av förvärvad goodwill?
- Vilka immateriella tillgångar identifieras och särredovisas vid rörelseförvärv?
- Hur ser fördelningen ut på immateriella tillgångar med bestämbar respektive obestämbar nyttjandeperiod?
- Vilka avskrivningstider väljer företag för sina immateriella tillgångar?
- Hur hanteras nedskrivning av goodwill i praktiken?
- Hur väl följer företag upplysningskrav?
- Har jämförbarhet mellan olika företags finansiella rapporter blivit bättre?

### 5.1 VÄRDERING VID ANSKAFFNINGSTILFÄLLET

Den teoretiska ramen anger att varje rörelseförvärv ska redovisas med hjälp av förvärvsmetoden där alla förvärvade identifierbara tillgångar och skulder ska värderas till sina verkliga värden vid förvärvstidpunkten (IFRS 3 p.4). Eftersom IFRS är ett principbaserat regelverk, behövs det mer konkreta vägledning och instruktioner om hur värdering ska genomföras vid allokering av köpeskillingen i samband med rörelseförvärv. En sådan vägledning finns i form av uttalande från FAR SRS: RedU 7. Avslutningsvis beräknas storleken på goodwillposten om anskaffningsvärdet överstiger nettot av alla identifierbara tillgångar och skulder till verkliga värden.

### 5.1.1 FÖRDELNING AV KÖPESKILLINGEN

En av våra respondenter poängterar att det kan vara svårt att fastställa köpeskillingen eftersom det inte är alltid skälklart vad det är man betalar för. När immateriella tillgångar anskaffas genom rörelseförvärv sammanfaller deras verkliga värde med anskaffningsvärde vilket ska återspegla marknadsförväntningar om tillgångens förmåga att generera ekonomiska fördelar i framtiden. Speciella bedömningar måste göras i samband med detta vilket är förknippat med osäkerhet och därmed gör det svårt för förvärvande koncern.

Rörelseförvärv innebär oftast att en mängd av olika tillgångar anskaffas på en gång, därför kan det vara problematiskt att bedöma huruvida köpeskillingsbeloppet ska allokteras på de olika tillgångarna.

Fördelningen av anskaffningsvärdet på goodwill, immateriella och netto materiella tillgångar visar inga markanta variationer genom åren, till exempel fördelades köpeskillingen för 2005 på följande sätt: goodwill 52%, immateriella tillgångar 23%, netto materiella tillgångar 25%; medan år 2009 såg motsvarande fördelning ut som 45%, 26% och respektive 29%.

### 5.1.2 FÖRVÄRVAD GOODWILL

Från den femåriga studien av Nilsson och Gauffin kan det utläsas att goodwillposten utgör fortfarande en betydande post i företagens balansräkningar. Goodwillposten varierar från 45% år 2009 till 61% år 2007. Författarna hoppades på att kunna upptäcka inlärningskurva hos företag angående förbättrad tillämpning av IFRS, men detta resultat uteblev. I början av undersökningen uppgick förvärvad goodwill till 52% år 2005. Den skjönk till 45% år 2009. Minskningen enligt författarnas mening berodde snarare på en kraftig reducering av genomförda förvärv under senaste åren än på förbättrad tillämpning av regelverket. En ytterligare faktor som bidrog till avtagande andel av goodwill under 2009 var minskning av stora förvärvsbeloppet i jämförelse med föregående år. Även vår studie bekräftade att goodwillposten utgjorde till ett väsentligt värde (51%) som resultat av genomförda förvärv under 2010.

En annan aspekt relaterad till goodwill är kravet från IFRS 3 B64 att förklara de kvalitativa faktorer som bidrog till uppkomsten av goodwillposten. Denna upplysning är obligatorisk men många företag utelämnar den ändå. Vår undersökning visade att förklaringar som företag lämnade i sina årsredovisningar var ofta mycket generella och diffusa och hänvisade till ”förväntade synergieffekter”. Mer utvecklade och begripligare upplysningar om vad egentligen synergieffekter bestod av saknades.

Det är värt att notera att det finns företag som gör försök att ge bättre, mer uttömmande upplysningar om detta, exempelvis anger Tele2 att goodwillposten vid förvärvet i Kazakstan förklarades med ”Tele2s förväntningar att stärka denna verksamhet genom att bygga på sin gedigna erfarenhet som en ledande utmanare inom mobilmarknaden. Förvärvet kommer att innebära synergieffekter genom Kazakstans geografiska närhet och likhet med andra Tele2-verksamheter, liksom att kopiera Tele2s

framgångsrika operativa affärsmodell med ett framgångsrikt varumärke och produktstrategi på den ryska marknaden”.

## 5.2 ANDRA IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

I enlighet med IAS 38 ska indentifierbara immateriella tillgångar vid förvärvstillfället redovisas separat från goodwill. De immateriella tillgångarna som inte uppfyller krav på identifierbarhet ska redovisas som en del av goodwill. Denna fråga medför praktiska svårigheter för förvärvande företag, trots att nuvarande regelverk ger vägledning i hur och vilka immateriella tillgångar kan identifieras och redovisas (IFRS 3 Bilaga, IAS 38 p.119).

### 5.2.1 IDENTIFIERING AV IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

Alla våra experter inom revision instämde att den huvudsakliga svårigheten med redovisning av rörelseförvärv är identifiering av immateriella tillgångar. Möjliga förklaringar till detta tros av våra experter vara osäkerhet att hitta och bedöma huruvida tillgången är separerbar eller inte. Beräkning av tillgångens värde på ett tillförlitligt sätt är också förknippat med stor grad osäkerhet. Detta gör att företag redovisar bara de lättidentifierade tillgångar och missar andra som skulle kunna redovisas annars. Den osäkerhet och försiktighet hos vissa företag kan möjligtvis förklaras med bristande kunskap och resurser framför allt hos mindre bolag.

I sina undersökningar fann Nisson och Gauffin samt Lindén att mest förekommande immateriella tillgångar som redovisas vid förvärv är kundavtal, teknologi och varumärke. Vår empiriska studie visar likande resultat där varumärke, licenser, kundrelaterade tillgångar, teknologi var de vanligaste immateriella tillgångarna i företagens balansräkningar. Vissa företag redovisar immateriella tillgångar under rubriken ”Övriga” utan att ange upplysningar om vilka tillgångar som ingår där.

Nillson och Gauffin påpekade att gruppering av olika immateriella tillgångar under en gemensam rubrik leder till att informationen tappar sin relevans. I fall då koncern inte redovisar andra immateriella tillgångar än goodwill motiveras detta att tillgången inte uppfyller krav på identifierbarhet. Oftast lämnas inga upplysningar om vilka argument ligger bakom detta resonemang.

En av våra respondenter föreslog att en möjlig förklaring till att vissa företag inte redovisar andra immateriella tillgångar än goodwill i samband med rörelseförvärv är ”möjligheten” att undgå avskrivningskostnader och därmed förbättra sitt resultat.

### 5.2.2 BEDÖMNING AV TILLGÅNGENS LIVSLÄNGD OCH AVSKRIVNINGSTIDER

Anna Lindéns studie visade att immateriella tillgångar med obestämbar nyttjandeperiod (förutom goodwill) redovisas i 8% av bolag som deltog i hennes undersökning. Endast varumärke ingår i denna post. I vår fallstudie var det Atlas Copco och Getinge som utöver goodwill redovisade varumärke som immateriell tillgång med obestämbar nyttjandeperiod.

Våra respondenter anser att en av svårigheterna med identifierbara immateriella tillgångar är val av tillgångens ekonomiska livslängd. Det kan exempelvis vara svårt att beräkna ekonomisk livslängd av kundbas hos ett nyetablerat företag. Kundrelationer och patent är komplexa frågor i sig och behandling av dem kräver en viss kompetens som vanliga ekonomer oftast saknar. Därmed behövs det hjälp från externa experter eller etablering av kompetenta interna Corporate Finance avdelningar som kan hantera dessa frågor.

Vad gäller avskrivningstider på immateriella tillgångar, identifierade i förvärvet konstaterar Nilsson och Gauffin att det är få företag som tillhandahåller denna information. Detta går i strid med kravet som ställs i IAS 38. Resultatet från den empiriska studien visar att samtliga företag redovisar allmänna avskrivningstider utan att specificera dessa för förvärvade immateriella tillgångar med bestämbar nyttjandeperiod. Vi kunde notera att det råder stor spridning i de angivna avskrivningstiderna även för samma typ av tillgångar, till exempel skriver av Tele2 marknad- och kundrelaterade immateriella tillgångar på 2,5-4 år, medan SEB gör det på 20 år. TeliaSonera i sin tur anger att individuell bedömning görs på avskrivningstider på varje tillgångsslag. Dessa skillnader kan delvis förklaras med branschtillhörighet.

### 5.3 NEDSKRIVNING AV GOODWILL I PRAKTIKEN

I överenskommelse med IAS 36 p.10 ska företag minst en gång om året genomföra ett nedskrivningsprov för immateriella tillgångar med obestämmd nyttjandeperiod för att säkerställa att tillgångarnas redovisade värde inte överstiger deras återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av tillgångens verkliga värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärdet. RedU 7 tydliggör hur förfarandet med nedskrivningstestet ska gå till och hur företaget kan kontrollera rimligheten av erhållet resultat samt vilka dokument bör finnas för att intressenter ska förstå innehållet.

#### 5.3.1 NYTTJANDEVÄRDESMETOD

De flesta företag använder nyttjandevärdet vid beräkning av tillgångens återvinningsvärde. Alla åtta bolag som ingick i vår studie tillämpade nyttjandevärdesmetoden i beräkning av återvinningsvärdet. Ett företag, TeliaSonera, inhämtade ibland oberoende värderingar av verkligt värde för att fastställa återvinningsvärdet.

Det anses generellt svårt att fastställa nyttjandevärdet då många subjektiva bedömningar ligger till grund för denna beräkning. Nyttjandevärdet baseras på två framtida variabler: uppskattning av förväntade kassaflöden och diskonteringsräntan.

Specifikt för goodwill är att den inte kan skapa kassaflöde oberoende av andra tillgångar, varför företag måste fördela goodwill på olika kassagenererande enheter. Här har företaget stort utrymme att bestämma hur fördelningen kommer att ske och med detta påverka sitt resultat i en önskvärd riktning. Våra undersökta företag fördelar goodwillposten på kassagenererande enheter som klassifieras efter geografiskt läge, produktutbyte och affärsområde.

### 5.3.2 DISKONTERINGSRÄNTA

Diskonteringsfaktorn påverkar storleken av nyttjandevärdet vilket avgör om nedskrivningsbehovet föreligger. Vår undersökning visar att diskonteringsräntorna varierar mellan olika företag och även genom åren hos samma företag. Samtliga företag ändrade sina diskonteringsräntor under 2010 utan att upplysa om förändringen. Som utomstående användare av finansiella rapporter berövas man en möjlighet att bedöma om förändringen i diskonteringsfaktorn är berättigad av objektiva förutsättningar.

Diskonteringsfaktorn utgörs av den riskfria räntan, marknadens avkastningskrav med hänsyn till specifika risker förknippade med bransch- eller geografisk tillhörighet. Detta kan förväntas leda till att bolag verksamma i samma bransch och samma geografiska områden gör liknande bedömningar om diskonteringsfaktorn. Men detta överensstämmer inte alltid i praktiken. Ett tydligt exempel utgör Swedbank och SEB vilka har annorlunda uppfattningar om riskexponeringen i Baltikum. Telekombranschen, å andra sidan, verkar dela samma antaganden om risker i olika geografiska regioner som återspeglas i en stor spridning av diskonteringsräntorna.

Från studien av Gauffin och Thörnsten framgår att oavsett ökningen av den riskfria räntan under 2009 sänkte många företag sin diskonteringsränta vilket stred mot den gällande utvecklingen av räntor och risknivåer.

### 5.3.3 TILLVÄXTBEDÖMNINGAR

Enligt IAS 36 p. 134 d ska företaget lämna information om antaganden som kassaflödesprognoser baseras på.

I vår studie lämnade alla företag dessa upplysningar men deras omfattning varierade. Vissa företag är mer försiktiga i sina antaganden om framtida tillväxttakten, medan andra företag gör optimistiska prognoser baserade på "bolagets bästa bedömningar". Förklaringar om vilka faktorer som stödjer dessa bedömningar kan vara av mer generell karaktär, till exempel historisk eller förväntad marknadsutveckling. Läsaren av finansiella rapporter får ingen detaljerad information om vilka statistiska data som används av ledningen i beslutssituationer. Användaren kan därför ifrågasätta objektivitet av ledningens bedömningar. På grund av det subjektiva inslaget i de flesta antaganden som prognoserna baseras på kan det leda till att goodwillposten i slutändan blir felvärderad.

Problematiken med framtagning av nyttjandevärdet är välkänd i professionella kretser. Våra redovisningsexperter instämmer att bedömningarna som ligger till grund för att beräkna nyttjandevärdet påverkar dess storlek. Dessutom medför nedskrivningsprovet ett mer omfattande arbete för bolagen vilket kräver både tid och resurser.

## 5.4 UPPLYSNINGAR

Standarder IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 innehåller en lista med upplysningar som företag måste ange för att användare skulle kunna bedöma effekter av rörelseförvärv.

Branschtidningen Balans framför kritik mot bristande uppföljning av upplysningskrav från företag vilket reducerar transparens i finansiella rapporter för utomstående intressenter. Våra respondenter anser att ofullständig efterlevnad av upplysningskrav kan bero på att vissa företag inte förstår hur upplysningar ska tolkas eller är ovilliga att lämna viss information som kan betraktas som känslig och därmed exponera sig för sina konkurrenter.

Hårdare kritik och agerande från tillsynsmyndigheten kan delvis åtgärda problemet. Ökad kunskap och förståelse varför företag måste lämna vissa upplysningar kan också bidra till en mer positiv attityd och vilja att följa IFRS. En av våra experter tyckte dock att företag inte är så dåliga på att följa upplysningskrav och som utomstående saknar man ändå insikt i verksamheten för att kunna göra en korrekt bedömning om utelämnad information var en miss eller var exkluderad på grund av sin oväsentlighet.

I vår studie träffade vi inga större svårigheter med att hitta upplysningar av formaliakarakter, men de nya mer långtgående kraven som information om bokförda värden före förvärvet, faktorer som bidrar till att goodwill uppstår, beskrivning av immateriella tillgångar som företag inte lyckats särredovisa och därmed redovisade som en del av goodwill, fanns i varierande omfattningar hos olika företag. Exempelvis beskrivs ofta de faktorer som bidrog till goodwillposten i generella drag som ökad lönsamhet eller förväntade synergieffekter. Vi anser att mer uttömmande information om genomförda transaktioner kan ge intressenter bättre underlag för att bygga egna bedömningar om företagets framtidsutsikter.

Införandet av nedskrivningstest förde med sig nya upplysningskrav som finns i IAS 36. Med tanke på att nedskrivningstest för det mesta baseras på beräkningar av diskronterade framtida kassaflöde som bygger på en del subjektiva bedömningar är det viktigt att företag tydliggör vilka uppskattningar som togs med i beräkningarna.

Artiklarna från Balans tidningen samt intervjuade specialister konstaterar att olika företag tar fast på reglerna i olika stor omfattning vilket försämrar jämförbarheten av finansiella rapporter och försvagar denna information som underlag för investeringsbeslut. Detta i sin tur kan tänkas strida mot principer i IASB:s föreställningsram.

## 5.5 IASB:S FÖRESTÄLLNINGSRAM

IASB:s föreställningsram ämnar ge vägledning vid framtagning och utformning av finansiella rapporter. Den kvalitativa karaktären av redovisningsprinciperna, som begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet, gör det möjligt att använda denna information i investeringssituationer. Införandet av IFRS syftade till att öka jämförbarheten av finansiella rapporter och göra redovisningen mer transparent och enhetlig.

### 5.5.1 RELEVANS OCH TILLFÖRLITLIGHET

För att finansiella rapporter ska vara användbara ska informationen i dem vara relevant och presenteras på ett begripligt sätt. Samtidigt ska inte svårbegriplig information utelämnas eftersom den kan vara av väsentlig karaktär och därmed påverka investerarens beslut.

Utelämnande av väsentlig information drabbar rapportens tillförlitlighet. Ju mer fullständig information som presenteras i den finansiella rapporten desto mer tillförlitlig rapporten anses vara. Företaget ställs inför en svår utmaning att hitta balans mellan informationens relevans, tillförlitlighet och kostnader. En av våra revisionspecialister poängterade att framtagning av nödvändig information i vissa fall kan förknippas med oplanerade stora kostnader i form av omläggning av interna IT-system.

Framtagning av relevant information är en tids- och resurskrävande process. Tidsaspekten är viktig när det kommer till informationens tillförlitlighet. Samtidigt som informationen tappar sin relevans om den presenteras för sent. En rimlig avvägning mellan relevans och tillförlitlighet måste därför göras. Mindre företag som inte har tillräckligt med personal kan uppleva svårigheter att upprätta finansiella rapporter på ett tillförlitligt sätt. En av våra respondenter poängterade att beteendet hos dem som står bakom upprättandet av finansiella rapporter är avgörandet för rapportens innehåll. Här är det både validitet och neutralitet som kan bli drabbade om personen inte tycker att det är viktigt med vissa upplysningar eller om han/hon är intresserad av att presentera ett visst resultat. Ovljå och oförståelse spelar här en avgörande roll i huruvida rapporten blir relevant och tillförlitlig.

Efter att vi har följt diskussionen om goodwill och immateriella tillgångar i samband med rörelseförvärv samt genom vår egen studie kom vi fram till att immateriella tillgångar inklusive goodwill utgör en betydande post i företagens balansräkningar. Därför tycker vi att kostnader förknippade med upplysningarna om dessa poster är rättfärdigade.

### 5.5.2 JÄMFÖRBARHET

Föreställningsramen lyfter fram jämförbarhet som en viktig egenskap för företaget att sträva efter. I praktiken visar det sig dock att jämförbarheten är svår att uppnå. Ämnet debatteras i många av Balans artiklar. Nillsson och Gauffin upplevde svårigheter med att samla in information om rörelseförvärv eftersom den var utspridd på olika ställen i årsrapporterna. Vi mötte samma slag av hinder när informationen om rörelseförvärv delvis fanns i förvaltningsberättelsen, delvis i förvärvsnoten och i noten om immateriella tillgångar. Det finns inga tydliga hänvisningar till var informationen ska finnas tillgänglig, vilket ger företaget stor frihet att bestämma över placeringen av informationen. Detta gör sökning av nödvändiga upplysningar tidskrävande och besvärlig.

Jämförbarheten försvårars också av det subjektiva inslaget som finns i bedömningar på vilka företagsledningen måste basera sina antagande. I vår studie fann vi många exempel på detta: diskonteringsränta, antagande om tillväxt, identifiering av separerbara immateriella tillgångar, avskrivningstider osv. Vi kan bara instämma i den rådande åsikt bland analytiker om att



jämförbarheten inte är uppnådd och att det förmodligen krävs hårdare legala sanktioner att göra redovisning mer enhetlig och jämförbar.

## 5.6 SAMMANFATTNING

I detta kapitel utvecklade vi diskussion kring erhållna från den empiriska delen resultaten.

Vi konstaterade att allokering av köpeskillingen på flera olika tillgångar vid anskaffningstillfället är en utmaning vid företagsuppköp. Identifiering av immateriella tillgångar som enligt standarden ska redovisas separat från goodwill utgör en svårighet för många förvärvande koncerner och är en process som förknippas med stor osäkerhet.

Fastställandet av identifierade immateriella tillgångarnas värde och bedömning om deras ekonomiska livslängd är en annan utmaning för företagen. Hantering av goodwillnedskrivningar riskerar att bli en subjektiv uppgift då många viktiga antaganden som företagsledningen måste göra är av subjektiva karaktär även om osäkerheten dämpas något med hjälp av budgetar och prognoser.

Upplysningar som presenteras i årsredovisningarna är oftast bristfälliga, diffusa eller för generella. En dålig uppföljning av upplysningskravet skapar en situation där investeraren har ringa möjligheter att bilda sig en uppfattning om hur förvärvet kan påverka bolagets finansiella ställning. Stora frihetsgrader som det principbaserade regelverket IFRS innebär, gör att företagsledningen själv bestämmer vad som anses vara väsentlig och ska ingå i rapporten. Stora ojämnheter råder därför bland finansiella rapporternas innehåll.

Redovisningsprinciperna – jämförbarhet, relevans och tillförlitlighet – som ska vägleda företaget vid framställning av finansiella rapporter och försäkra rapporternas kvalitet, hamnar ofta i konflikt med varandra. På grund av olikheter i viktiga antaganden som företagsledningen måste göra, till exempel vid beräkning av framtida kassaflöden, kan det vara svårt för intressenter att göra jämförelse mellan olika bolags årsredovisningar. Jämförbarheten, som IFRS syftade till, anses inte vara uppnådd.



## 6 SLUTSATSER

*I detta kapitel presenteras resultaten från det genomförda arbetet och besvaras studiens frågeställningar.*

Genom att analysera den teorin som finns tillgänglig om rörelseförvärv och att granska den pågående diskussionen i branschtidningarna kunde vi med ett kritiskt öga studera årsredovisningarna av de utvalda företagen. Vi kom fram till att redovisningen av rörelseförvärv i enlighet med IFRS 3, IAS 36 och IAS 38 medför några praktiska svårigheter.

- Det första problemet som den köpande koncernen möter i samband med redovisning av företagsförvärv är att fastställa och fördela köpeskillingen på netto materiella, immateriella tillgångar samt goodwill. Rörelseförvärv innebär att flera olika tillgångar anskaffas på en gång. Det är inte alltid självklart hur köpeskillingen ska allokeras på de olika tillgångarna.
- Det nya regelverket, IFRS, kräver identifiering och särredovisning av immateriella tillgångar som tidigare tillhörde goodwill. Detta är en stor utmaning för många företag. Identifiering och värdering av förvärvade immateriella tillgångar är en komplicerad process. Ofta vet företaget inte vad det ska leta efter, därför redovisas det endast dem lättidentifierade tillgångarna och andra missas som kunde ha identifierats av exempelvis sakkunniga.

Värdering av immateriella tillgångar kräver specialkunskaper som ekonomer oftast inte besitter. Kunskaps- och resursbrist är stora problem framför allt för mindre bolag, eftersom hjälp av externa experter är förknippade med större kostnader.

En annan förklaring till en dålig uppföljning av kravet på identifiering och särredovisning av immateriella tillgångar, är att företagen genomför mindre förvärv. Företagen anser inte dem vara väsentliga och vänder sig därför inte till externa konsulter.

- Förvärvande koncernen möter svårigheter att bestämma de förvärvade immateriella tillgångarnas ekonomiska livslängd. Detta kan leda till felaktiga avskrivningstider och påverkan av företagets resultat. För ett nystartat företag kan det vara problematiskt att beräkna ekonomisk livslängd av en kundbas.
- Avskaffandet av goodwillavskrivningar och införandet av det obligatoriska nedskrivningstestet medför ett antal problem som beror på inslag av subjektivitet i ledningens bedömningar. Dessa bedömningar försvagar validiteten i nedskrivningstestets utgångspunkter.

Till exempel, påverkar förändring av diskonteringsräntan storleken på tillgångens nyttjandevärdet som kan avgöra huruvida nedskrivningsbehovet föreligger. De flesta bolagen använder nyttjandevärdesmetod vid beräkning av tillgångens återvinningsvärde, trots att analytiker anser att nettoförsäljningsmetoden anger en mer tillförlitlig uppskattning av tillgångens värde.

- Bristande uppföljning av upplysningskravet utgör ett problem för användaren av finansiella rapporter snarare än för företagen själva. Till exempel, upplysningar om faktorer som bidrar till goodwillposten är mycket generella: förväntade synergieffekter, förväntad ökad lönsamhet. Sådana upplysningar ger inga tydliga förklaringar om vad synergieffekten egentligen består av. Vissa undersökta företag utelämnade upplysningar om en förändring av diskonteringsfaktorn vilken påverkar värdet på företagets tillgångar. Som utomstående har man inte alltid möjlighet att verifiera giltighet av ledningens antagande.

Känslighet av viss information, som finansiella risker eller uttalande om framtiden, gör att företagen väljer att inte inkludera den i sina rapporter och därmed skydda sig från konkurrenter.

- Vad gäller frågan om det nuvarande regelverket är förenligt med IASB:s föreställningsram anser vi att det krävs djupare undersökningar för att kunna dra mer konkreta slutsatser. Vissa analytiker tycker att kvalitet på finansiella rapporter har sjunkit med införandet av IFRS. Jämförbarheten i redovisning har inte uppnåtts än och det råder stora ojämnheter av finansiella rapporter från olika bolag.

Avslutningsvis kan vi notera att förvärvsintensiva bolag är i genomsnitt bättre på att redovisa företagsförvärv i enlighet med IFRS 3. Detta kan delvis förklaras med bra inarbetad praxis i hantering av dessa redovisningsfrågor, delvis med att de undersökta börsnoterade bolagen, tack vare sin storlek, har egna resurser och besitter nödvändig kunskap samt kan anlita externa experter vid redovisning av stora förvärv.

Utifrån debatten som skildrades i Balans och från genomförda intervjuerna drar vi en oväntad slutsats om att bristande uppföljning av IFRS 3 beror snarare på ovilja från bolagens sida än på andra faktorer. Bättre kunskaper om IFRS 3 och ökad förståelse för det nuvarande regelverket och dess betydelse kan ändra företagens attityd och motivera dem att mer noggrannt tillämpa reglerna. Introducering av ”best practice” inom ämnet kan underlätta för företagens redovisning av rörelseförvärv, till exempel identifiering och värdering av förvärvade immateriella tillgångar. Hårdare tillsyn från övervakningsorganet och ekonomiska sanktioner kan styra företagens beteende i en önskvärd riktning. Detta skulle förhoppningsvis leda till en ökad jämförbarhet av finansiella rapporter och göra redovisningen mer transparent.

## 7 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING

Nedan följer förslag till vidare forskning inom ämnet:

- Eftersom vi i vår studie har bara granskat stora noterade företag som har resurser att hantera frågor om företagsuppköp i större utsträckning än små företag, tyckte vi att det skulle vara intressant att bakanta sig mer med hur dessa svårigheter bemöts hos mindre noterade bolag. Därmed ett möjligt ämne kan vara: *Svårigheter som uppstår vid redovisning av rörelseförvärv enligt IFRS 3 och behandling av förvärvade immateriella tillgångar enligt IAS 36 och IAS 38 hos börsnoterade företag från Small Cap listan.*
- Ett syfte med implementering av IFRS i alla europeiska länder var att uppnå harmonisering av redovisning och öka jämförbarhet av finansiella rapporter mellan olika europeiska länder. Det vore därför intressant att *undersöka årsredovisningar från olika länder med IFRS för att från användarperspektiv fastställa hur jämförbara de är.*
- US GAAP berörs i vår uppsats i ganska liten omfattning. USA har större erfarenhet än Sverige i hantering av sådana komplexa frågor som immateriella tillgångar samt erfarenhet av att behandla redovisningsfrågor med större komplexitetsgrad. Därför skulle det vara av intresse att *studera hur amerikanska bolag sköter frågor om rörelseförvärv, immateriella tillgångar och goodwill.*

## 8 LITTERATURFÖRTECKNING

### Publicerade källor

IFRS-volumen. (2010). Stockholm: FAR SRS Förlag.

FAR SRS om Värdering enligt IFRS: RedU 7. (2009). Stockholm: FAR SRS Förlag.

Bell, Judith. (1999). *Introduktion till forskningsmetodi*. 2 uppl. Lund: Studentlitteratur.

Bryman, Alan & Bell, Emma. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Liber Ekonomi. Korotan Ljubljana, Slovenien.

Carlsson Jörgen & Sandell, Niklas. (2010). *Koncernredovisning*. Malmö: Liber AB.

Jacobsen, Dag Ingvar.(2002). *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur.

Halvorsen, Knut. (1996). *Samhällsvetenskaplig metod*. Lund: Studentlitteratur.

Höst, Martin, Regnell, Björn, Runeson, Per. (2011). *Att genomföra examensarbete*, Lund: Studentlitteratur AB.

Lundahl, Ulf och Skärvad, Per-Hugo. (2008). *Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer*, 3 uppl. Malmö: Studentlitteratur.

Marton Jan, Falkman Pär, Lumsden Marie, Pettersson Anna Karin, Rimmel Gunnar.(2008). *IFRS-i teori och praktik..* Stockholm: Bonnier Utbildning AB.

Schroeder, Richard G, Clark Myrtle W & Cathey Jack M. (2001). *Accounting Theory and Analysis*, 7 uppl. USA: John Wiley & Sons, Inc.

Sevenius, Robert.(2003). *Företagsförvärv*. Lund: Studentlitteratur.

### Artiklar

Buisman, Jan. (2006). Första erfarenheterna av IFRS-redovisning. *Balans*, nr 5.

Corell, Marika, Ekengren, Pär, Lindqvist, Mats, Lundblad, Peter. (2009). Ytterligare ett steg mot verkligt värde. *Balans*, nr 4.

Gauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne. (2011). Rörelseförvärv enligt IFRS 3 – femte året. *Balans*, nr 1.

Gauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne. (2009). Rörelseförvärv enligt IFRS 3- fjärde året. *Balans*, nr 11.

Gauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne. (2008). Rörelseförvärv enligt IFRS 3- tredje året. *Balans*, nr 11.

Gauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne. (2007). Rörelseförvärv enligt IFRS 3- andra året. *Balans*, nr 11.

Gauffin, Björn & Nilsson, Sven-Arne. (2006). Rörelseförvärv enligt IFRS 3. *Balans*, nr 8-9.

Gauffin, Björn & Thörnsten, Anders, (2010). Fördjupning: Goodwillnedskrivningar 2009, en svårbedömd historia. *Balans*, nr 8-9.

Jansson, Thomas, Nilsson, Jörgen & Rynell, Thomas. (2004). Redovisning av rörelseförvärv enligt IFRS innebär omfattande och väsentliga förändringar. *Balans*, nr. 8-9.

Gustafsson, Björn, (2010). Färre nedskrivningar än väntat. *Balans*, nr 2.

Hellman, Niclas. (2011). Tillsyn över IFRS får vi en bra lösning?. *Balans*, nr 3.

Lindén, Anna, (2010). Börsbolagens årsredovisningar 2008. *Balans*, nr 2.

Marton, Jan. (2009). Redovisning: Nedskrivning av goodwill-hur jämförbart är det?. *Balans*, nr 5.

Persson, Lars-Erik & Hultén, Karin. (2006). Redovisning enligt IFRS: Tre ”heta” IFRS-områden. *Balans*, nr 6-7.

### **Elektroniska källor**

Financial Accounting Standards Boards hemsida.

<http://www.fasb.org/jsp/FASB/Page/SectionPage&cid=1176154526495> (2011-05-15).

RedU7. (2010), ”Värdering av tillgångar och skulder vid redovisning av företagsförvärv samt vid prövning av nedskrivningsbehov enligt IFRS.”

<http://www.farkomplett.se.ludwig.lub.lu.se/folng-customer/document.do#top> (2011-05-10).

PricewaterhouseCoopers. (2010). “IFRS and US GAAP similarities and differences”. Rapport.

[http://www.pwc.com/us/en/issues/ifrs-reporting/assets/ifrs-simdif\\_book-final-2010.pdf](http://www.pwc.com/us/en/issues/ifrs-reporting/assets/ifrs-simdif_book-final-2010.pdf) (2011-05-01).

Malmqvist, Peter. (2010). ”Swedbanks övervärdering riskerar Sveriges anseende”. (2010.02.22). *E24*. Bank&Finans. Affärstidning på nätet.

[http://www.e24.se/business/bank-och-finans/swedbanks-overvardering-riskerar-sveriges-anseende\\_1879525.e24](http://www.e24.se/business/bank-och-finans/swedbanks-overvardering-riskerar-sveriges-anseende_1879525.e24) (2011-05-15).

Alfa Laval hemsida.

<http://local.alfalaval.com/sv-se/about-us/pages/default.aspx> (2011-05-16).

Alfa Laval. (2011). Årsredovisning 2010.

[http://www.alfalaval.com/about-us/investors-sv/reports/annual-reports/Documents/Annual\\_report\\_2010\\_svx.pdf](http://www.alfalaval.com/about-us/investors-sv/reports/annual-reports/Documents/Annual_report_2010_svx.pdf) (2011-05-15).

Alfa Laval. (2010). Årsredovisning 2009.

[http://www.alfalaval.com/about-us/investors-sv/reports/annual-reports/Documents/Annual\\_report\\_2009\\_sv.pdf](http://www.alfalaval.com/about-us/investors-sv/reports/annual-reports/Documents/Annual_report_2009_sv.pdf) (2011-05-15).

Atlas Copcos hemsida.

<http://www.atlascopco.se/sesv/AtlasCopcogroup/ACinsummary/Factsandfigures/index.aspx>  
(2011-05-15).

Atlas Copco. (2010, 2011). Årsredovisning 2009, 2010.

[http://www.atlascopco.com/se/Investorrelations/Financialreports/Annualreports/?download\\_filter\\_1](http://www.atlascopco.com/se/Investorrelations/Financialreports/Annualreports/?download_filter_1)  
≡ (2011-05-15).

Getinges hemsida.

<http://www.getinge.com/getingeStart.aspx?m1=115028240976&wsectionID=115028240976&languageID=5> (2011-05-15).

Getinge. (2011). Årsredovisning 2010.

[http://www.getingegroup.com/Global/Reports/Annual%20Reports/Annual%20Reports%202010/315510\\_Getinge\\_AR\\_2010\\_110322\\_SVE\\_Web.pdf](http://www.getingegroup.com/Global/Reports/Annual%20Reports/Annual%20Reports%202010/315510_Getinge_AR_2010_110322_SVE_Web.pdf) (2011-05-15).

Getinge. (2010). Årsredovisning 2009.

[http://www.getingegroup.com/Global/Reports/Annual%20Reports/Annual%20Reports%202009/Getinge\\_%C3%85R\\_2009\\_SE\\_LowRes.pdf](http://www.getingegroup.com/Global/Reports/Annual%20Reports/Annual%20Reports%202009/Getinge_%C3%85R_2009_SE_LowRes.pdf) (2011-05-15).

Gunnebos hemsida.

<http://www.gunnebo.com/se/Pages/default.aspx> (2011-05-15).

Gunnebo. (2011). Årsredovisning 2010.

<http://www.gunnebo.com/SiteCollectionDocuments/SE/%C3%85rsredovisningar/Gunnebo-arsredovisning-2010-SE-web.pdf> (2011-05-15).

Gunnebo. (2010). Årsredovisning 2009.

<http://www.gunnebo.com/SiteCollectionDocuments/SE/%C3%85rsredovisningar/Gunnebo-%C3%85rsredovisning-2009.pdf> (2011-05-15).

SEB:s hemsida.

<http://www.sebgroup.com/pow/wcp/sebgroup.asp?website=TAB1&lang=se> (2011-05-16).

SEB (2011). Årsredovisning 2010.

<http://np.netpublicator.com/netpublication/n37991953> (2011-05-16).

SEB (2010). Årsredovisning 2009.

<http://np.netpublicator.com/netpublication/n27728015/2> (2011-05-16).

Swedbanks hemsida.

<http://www.swedbank.se/om-swedbank/index.htm> (2011-05-16).

Swedbank. (2011). Årsredovisning 2010.

[http://www.swedbank.se/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@ir/documents/publication/cid\\_208128.pdf](http://www.swedbank.se/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@ir/documents/publication/cid_208128.pdf) (2011-05-16).

Swedbank. (2010). Årsredovisning 2009.

[http://www.swedbank.se/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@com/documents/article/fm\\_942723.pdf](http://www.swedbank.se/idc/groups/public/@i/@sbg/@gs/@com/documents/article/fm_942723.pdf) (2011-04-07).

TeliaSoneras hemsida.

<http://www.teliasonera.com/sv/om-oss/teliasonera-i-korthet/> (2011-04-07).

TeliaSonera. (2011). Årsredovisning 2010.

[http://www.teliasonera.com/Global/Reports/2010/financial/AnnualReport\\_sv.pdf](http://www.teliasonera.com/Global/Reports/2010/financial/AnnualReport_sv.pdf) (2011-04-07).

Tele2:s hemsida.

<http://www.tele2.se/kundservice/om-tele2.html> (2011-04-07).

Tele2. (2011). Årsredovisning 2010.

[http://www.tele2.com/files/2010-Arsredovisning\\_Tele2\\_AB\\_publ.pdf](http://www.tele2.com/files/2010-Arsredovisning_Tele2_AB_publ.pdf) (2011-04-07).

Tele2. (2010). Årsredovisning 2009.

[http://reports.tele2.com/2009/ar/se/rakenskaper/notes\\_group.html](http://reports.tele2.com/2009/ar/se/rakenskaper/notes_group.html) (2011-04-07).

## **BILAGA I**

### **INTERVJUFRÅGOR:**

1. Vilka svårigheter uppstår vid redovisning av rörelseförvärv i enlighet med IFRS 3 för förvärvande företag?
2. Trots att IFRS 3 infördes 2005, förekommer fortfarande stora skillnader i hur olika företag tar reglerna till vara. Detta medför svårigheter för intressenter, framför allt aktieinvestorer, att göra jämförelse mellan olika investeringsalternativ. Vad dessa skillnader kan bero på? (otydliga och komplexa regler, kostsamt att ta fram uttömmande finansiella rapporter)
3. Anser ni att redovisning av rörelseförvärv har blivit bättre genom åren och överensstämmer mer med reglerna i IFRS 3?
4. Upplever företag, tror ni, att det är svårt att förstå och tillämpa nuvarande regelverket?
5. Vilka svårigheter kan företag uppleva vid identifiering av immateriella tillgångar?
6. Har värdering blivit mer komplicerad när immateriella tillgångar måste urskiljas och särredovisas?
7. Vilka orsaker, tror ni, kan ligga bakom misslyckande av vissa företag med identifiering av immateriella tillgångar?
8. Den största skillnaden mellan RR 1 och IFRS 3 är att avskrivning av goodwill ersättes med nedskrivningsprov. Vad innebär detta för företag i praktiken?
9. Har det blivit mer komplicerat, tror ni, för företag att hantera goodwillposten?
10. Det finns kritik mot bristande uppföljning av upplysningskrav bland företag. Vad kan denna brist bero på?
11. Vilka faktorer kan påverka företagets förmåga att följa IFRS 3s upplysningskrav?
12. Vad kan hjälpa företag i att bli bättre på uppföljning av upplysningskravet?



## BILAGA II

Fördelning av köpeskillingen vid företagsförvärv, 2010, Alfa Laval (Årsredovisning)

MSEK	Patent och icke-patenterat kunnande	Varumärken	Goodwill	Köpeskillingen
Champ Products Inc; USA	15	14	15	70
Servicebolag, USA	-	134	82	226
Astepo S.r. I, Italien	24	15	26	61
Si Fang Stainless Steel Products, Kina	27	16	37	121
Definox, Frankrike	4	5	3	53
Olmi S.p.A	171	85	14	714
G.S Andersen	35	-	23	49
Summa	276	269	200	1294