



EKONOMI-  
HÖGSKOLAN

Företagsekonomiska institutionen

FEKH69 – Kandidatkurs i redovisning

VT 2023

## Ett perspektiv bortom balansräkningen –

En undersökning av de faktorer som påverkar beslutsfattande vid  
nedskrivningstest av goodwill

**Författare:**

Sarah Juhlin

Fabian Lindblad

William Ringström

**Handledare:**

Liesel Klemcke

## **Förord**

Vi författare vill rikta ett stort tack till representanterna från revisionsbyrån vi fick intervjua för deras tid och insikter – utan dem, ingen studie. Vidare vill vi tacka vår handledare Liesel Klemcke för den tid och det engagemang hon lagt ner på vårt arbete, och det stöd hon givit oss som författare. Slutligen vill vi tacka vår examiner Karin Jonnergård och våra opponentgrupper för den kritik de givit oss, vilken bidragit till att utveckla studien vidare.

Sarah Juhlin

Fabian Lindblad

William Ringström

## **Sammanfattning**

**Uppsattstitel:** Ett perspektiv bortom balansräkningen – En undersökning av de faktorer som påverkar beslutsfattande vid nedskrivningstest av goodwill

**Seminariedatum:** 2 juni 2023

**Kurs:** FEKH69 Examensarbete i redovisning på kandidatnivå, 15 högskolepoäng

**Författare:** Sarah Juhlin, Fabian Lindblad, William Ringström

**Handledare:** Liesel Klemcke

**Nyckelbegrepp:** Goodwill, nedskrivningstest, beteendekonomi, beteendevetenskap, beslutsfattande, IAS 36, IFRS

**Syfte:** Syftet med denna uppsats är att fokusera på beslutsfattandet kring hur goodwill justeras för att förklara varför det finns faktorer som påverkar beslutsfattandet kring goodwill.

**Frågeställning:** Vilka faktorer anses påverka nedskrivningstest av goodwill och hur kan påverkan av dessa faktorer förklaras?

**Föreställningsram:** Fem beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier har valts ut för att söka förklaring till studiens frågeställning. Dessa teorier är Agency Theory, Anchoring and Adjustment Heuristic Theory, Stakeholder Theory, Prospect Theory och Social Constructionism Theory. Tidigare forskning inom ämnet ligger även till grund för att förklara det empiriska materialet som insamlades i samband med intervjuerna.

**Metod:** Studien har genomförts med en kvalitativ forskningsdesign och bygger på fyra semistrukturerade intervjuer från en ledande revisionsbyrå i Sverige. Studien genomförs med en induktiv ansats, med utgångspunkt i empirin för att sedan med hjälp av teori förklara resultatet.

**Resultat:** Studien visar att en rad faktorer påverkar nedskrivningstest av goodwill, inklusive ledningens incitamentsstruktur, dominanta intressenter, kassaflödesmodellens subjektivitet, företagskultur och riskprofil, marknadsförhållanden och cykler, företagets mognadsgrad, kapitalstruktur, och ägarstruktur. Faktorerna kan förklaras med beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier, då regelverken kring värdering av goodwill idag är principbaserade. De principbaserade regelverken öppnar för subjektivitet hos beslutsfattare, och gör att andra faktorer än strikt ekonomiska kan styra beslutsfattande kring goodwill.

## **Abstract**

**Title:** A perspective beyond the balance sheet - A study of the factors that influence decision-making in impairment tests of goodwill

**Seminar date:** 2 June 2023

**Course:** FEKH69 Bachelor's thesis in Accounting, 15 ECTS

**Authors:** Sarah Juhlin, Fabian Lindblad, William Ringström

**Advisor:** Liesel Klemcke

**Key words:** Goodwill, impairment testing, behavioural economics, behavioural science, decision-making, IAS 36, IFRS

**Purpose:** The purpose of this study is to focus on the decision-making around goodwill impairment tests to explain how different factors can affect decisions about goodwill.

**Research question:** Which factors are considered to affect goodwill impairment tests, and how can the effect of these factors be explained?

**Theoretical perspectives:** Five theories within behavioral science and behavioral economics were chosen to seek an explanation to the research question. The chosen theories are Agency Theory, Anchoring and Adjustment Heuristic Theory, Stakeholder Theory, Prospect Theory and Social Constructionism Theory. Previous research on the subject is also used as a basis to explain the empirical data collected through the interviews.

**Methodology:** This study employs a qualitative design for its research. It is based on four semi-structured interviews with one of the leading auditing firms in Sweden. The study is conducted using an inductive approach, beginning with the empirical data, and using theories to explain the results.

**Findings:** Our study found that a number of factors affect goodwill impairment tests, including management's incentive structure, dominant stakeholders, the subjectivity of the discounted cash flow model, corporate culture and risk profile, market conditions and economic cycles, the maturity of the company, capital structure, and ownership structure. The factors can be explained with behavioral science and behavioral economic theories, due to the fact that current regulations regarding goodwill impairment are principle-based. The regulations allow subjectivity among decision-makers, and other factors than strictly financial can therefore affect the decision-making process.

<b>1. Inledning</b>	<b>6</b>
1.1 Bakgrund	6
1.2 Problematisering	6
1.3 Syfte	8
1.4 Frågeställning	8
<b>2. Tidigare forskning och teoretiskt ramverk</b>	<b>9</b>
2.1 Tidigare forskning	9
2.1.1 Immateriella tillgångar	9
2.1.2 Nedskrivningstest av goodwill	10
2.2 Teoretiska ramverk	12
2.2.1 Social Constructionism Theory	13
2.2.2 Agency Theory	15
2.2.3 Stakeholder Theory	17
2.2.4 Prospect Theory	20
2.2.5 Anchoring and Adjustment Heuristic	21
<b>3. Metod</b>	<b>23</b>
3.1 Forskningsmetod	23
3.2 Val av teoretiskt ramverk	23
3.3 Datainsamling	24
3.4 Urval av intervjupersoner	24
3.5 Formulering av intervjufrågor	25
3.6 Begränsningar och reflektioner	25
3.7 Analysmetod	26
3.8 Etik	26
<b>4. Empiri</b>	<b>28</b>
4.1 Introduktion av intervjuobjekt	28
4.2 Branschperspektivet	29
4.3 Intressentperspektivet	30
4.4 Regleringar och institutionella faktorerers påverkan	32
<b>5. Analys</b>	<b>34</b>
5.1 Social Constructionism Theory	34
5.2 Agency Theory	35
5.3 Stakeholder Theory	36
5.4 Prospect Theory	38
5.5 Anchoring and Adjustment Heuristic	39
<b>6. Diskussion och slutsats</b>	<b>41</b>
6.1 Diskussion	41
6.2 Slutsatser	45
<b>Referenslista</b>	<b>47</b>
<b>Appendix</b>	<b>51</b>
Intervjuguide	51

# 1. Inledning

## 1.1 Bakgrund

Tänk dig en tidig morgon när du är på väg till jobbet. Innan du kommer till kontoret svänger du in hos den lokala baristan. Doften av nybryggt kaffe fyller lokalen och baristan möter dig med ett leende och börjar förbereda “the usual” åt dig. Du lutar dig tillbaka i stolen och tar första klunken kaffe – då kommer känslan av tillfredsställelse och nöjdhet. “Detta företag vet verkligen hur man tar hand om sina kunder” tänker du, och konstaterar att du inte kan tänka dig att dricka ditt kaffe någon annanstans!

Värdet i upplevelsen är svårt att kvantifiera, men kan inte uteslutas ur en balansräkning. Vid företagsförvärv uppstår det ofta en situation där köpeskillingen för förvärvet överstiger det samlade värdet av identifierade nettotillgångar. Detta övertillgångs värde representeras av goodwill: en immateriell tillgång som kan berättigas genom företagets rykte, lojalitet bland kunder och igenkänningsfaktor, men även genom att synergieffekter förväntas uppstå när ett företag förvärvas eller slås samman med ett annat (Amel-Zadeh, Glaum, & Sellhorn, 2021). Hur denna immateriella anläggningstillgång ska redovisas styrs av International Accounting Standards (IAS). Alla europeiska företag noterade på reglerade marknader måste enligt IAS-förordningen följa de direktiv som finns samlade i International Financial Reporting Standards (IFRS) när de upprättar sina koncernredovisningar (IFRS, 2023). I Sverige finns två reglerade marknader: NASDAQ Stockholm, och Nordic Growth Market NGM, där alla företag vars aktier handlas behöver följa redovisningsdirektiven enligt IFRS (Advokatfirman Lindahl, 2020). Hur goodwill ska redovisas regleras i IAS 36, som fastslår att företag med goodwill på sin balansräkning behöver utföra ett nedskrivningstest minst årligen, eller oftare om det finns anledning att justera värdet på goodwill (IFRS, 2023). Förordningen säger att tillgångar i balansräkningen inte får redovisas till högre än det maximala värdet som de kan realiseras genom användande eller försäljning. Är tillgången bokförd till ett högre värde, behöver den skrivas ner och således ge upphov till en nedskrivningsförlust (IFRS, 2023).

## 1.2 Problematisering

Regelverket som idag finns inom ramarna för IFRS fastställer frekvensen för hur ofta nedskrivningstest av goodwill ska ske, men vad gäller till vilket värde goodwill ska justeras till

lämnas utrymme för subjektivitet. Det stipuleras att nedskrivningstest ska göras av en kassaflödesgenererade enhet, vilket är de minsta identifierbara tillgångarna som genererar kassaflöden genom fortsatt användning, och som är oberoende av kassaflöden från andra enheter. Tillgångar som tillhör en kassaflödesgenererande enhet har i sin tur bokförda tillgångar, vilket innebär att hela kassaflödesgenererande enhetens värde är detsamma som det ackumulerade värdet av tillhörandes tillgångars bokförda värden. Vid nedskrivningstest uppskattas värdet av kassaflödegenererande tillgångarna, och varpå detta värde är lägre än det bokförda värdet anses en värdeminskning ha skett vilket innebär att värdet på balansräkningen behöver skrivas ned. Vid nedskrivning av tillgångar tillhörande en kassaflödesgenererande enhet justeras värdet i första hand mot goodwill, och inte förrän detta värde är eliminerat justeras de individuella tillgångarna i kassaflödesgenererande enheten. (IFRS, 2021)

De riktlinjer som IFRS tillhandahåller gällande värdering vid nedskrivningstest, är att det högsta värdet av (1) verkligt värde minus försäljningskostnader, eller (2) värdet av fortsatt användning bör användas. Värdet av fortsatt användning är värdet av framtida kassaflöden, diskonterade till ett nuvärde, under förutsättningen att verksamheten fortlöper (IFRS, 2021). Tidigare forskning visar på att metod (2) värdet av fortsatt användning, i praktiken är den metod som oftast resulterar i högst värde, vilket leder att en diskonterad kassaflödesanalys är den vanligaste metoden för att värdera goodwill vid nedskrivningstest (Carlin & Finch, 2011). Metoder för diskonterad kassaflödesanalys finns det mängder av tidigare forskning om, (Boritz & Timoshenko, 2022; Damodaran, 2013) och värderingsmetodens detaljer kommer inte att vara huvudfokus i följande uppsats. Fokus riktas istället mot att undersöka förklaring till eventuella faktorer som kan påverka beslutsfattandet vid nedskrivningstest. Exempelvis skulle faktorer som finansiering, där ett fastighetsbolag tungt beroende av skuldfinansiering skulle kunna tänkas prioritera optimistiska estimat för att upprätthålla en hög balansomslutning som ger tillgång till mer förmånliga finansieringsvillkor. Även faktorer som exempelvis riskapitet och regleringar skulle kunna påverka beslutsfattandet kring goodwill, där en bank kan tänkas prioritera mer konservativa estimat för optimal riskhantering vilket leder till en ökad frekvens av nedskrivningstest. Tidigare forskning har visat på en benägenhet hos chefer att manipulera antaganden om tillväxttakt i syfte att övertyga revisorer i bedömningar vid nedskrivningstest av goodwill (Avallone & Quagli, 2015), vilket belyser utrymmet för subjektivitet och flexibilitet. Tidigare studier har undersökt en stor del av de faktorer som kan tänkas ha en inverkan vid beslut om nedskrivning av goodwill. Denna studie ämnar vidare att undersöka på

vilket sätt dessa faktorer kan påverka beslutsfattandet kring goodwill och vad som ligger till grund för påverkan.

### 1.3 Syfte

Syftet med denna uppsats är att fokusera på beslutsfattandet kring hur goodwill justeras för att förklara varför det finns faktorer som påverkar beslutsfattandet kring goodwill. Tidigare forskning kommer att ligga till grund för att konstatera vilka faktorer som påverkar nedskrivningstest av goodwill, där vårt syfte är att söka förklaringar till varför dessa faktorer kan påverka nedskrivningstest av goodwill grundat i beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier. Att söka förklaringar grundat i dessa teorier kan hjälpa till att belysa problematik kring att ha principbaserade regelverk om värdering där utrymme för subjektivitet tillåts.

### 1.4 Frågeställning

För att uppfylla studiens syfte ämnas följande frågeställning att besvaras:

*(1) Vilka faktorer anses påverka nedskrivningstest av goodwill och hur kan påverkan av dessa faktorer förklaras?*



## 2. Tidigare forskning och teoretiskt ramverk

### 2.1 Tidigare forskning

Nedan presenteras vad tidigare forskning inom ämnet har konstaterat och vilka faktorer som kan anses påverka nedskrivningstest av goodwill.

#### 2.1.1 Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångar kan förenklat beskrivas som tillgångar utan fysisk form, och inkluderar tillgångar såsom patent, varumärken, databaser, och mycket mer (Patent- och registreringsverket, 2023). Tidigare forskning på området lyfter konsekvent fram trenden att organisationer investerar mer i immateriella tillgångar, och att immateriella tillgångar blivit allt viktigare för organisationer och deras förmåga till värdeskapande. Lev (2019) beskriver investeringar i immateriella tillgångar som ett ”signum för utvecklade ekonomier” (s. 713), med avgörande betydelse för bolagets strategi och prestation. Författaren visar på att privata sektorns investeringar i immateriella tillgångar, uttryckt som andel av bruttoföreläggsvärdet (Gross Value Added, GVA), ökade från 8% till 15% under perioden 1977-2016. Motsvarande utveckling för investeringar i materiella tillgångar var en minskning från 16% till 10%. Corrado et al. (2013) konstaterar vidare att investeringar i immateriella tillgångar är en viktig tillväxt drivare, och pekar på att dessa utgör en allt större del av kapitalför djupning, och så mycket som över 50% i USA. På hemmaplan i Sverige menar Patent- och registreringsverket (2023) att immateriella tillgångar ofta utgör 80% av bolagsvärdet. Vidare uppges att ”de företag som utvecklar och vårdar sina immateriella tillgångar har högre lönsamhet än de som inte gör det” (Patent- och registreringsverket, 2023).

Forskning på området pekar däremot på en rad svårigheter och tillkortakommanden kring redovisning av immateriella tillgångar och investeringar i dessa. Lev (2019) menar att redovisningsregler släpar efter den nya ekonomiska verklighet som vi nu lever i. Författaren pekar på det paradoxala i att merparten av de främsta värdeskapande aktiviteterna och konkurrens fördelarna i bolag, investeringar i immateriella tillgångar, kostnadsförs i resultaträkningen, medan materiella tillgångar, som beskrivs som ”marginella värdeskapare” (s. 714), kapitaliseras. I sin tur leder detta till att bolag som investerar i immateriella tillgångars resultat och tillgångs bas underskattas, och vice versa för bolag som minskar sina investeringar

i immateriella tillgångar. Powell (2003) konstaterar vidare att brister i redovisningsstandarder för immateriella tillgångar orsakar svårigheter för bolag att kommunicera relevant och fullständig finansiell information till externa intressenter. Lev (2019) konkluderar sin forskning med att de bristande redovisningsreglerna skadar investerare, bolag, och ekonomin i stort.

### 2.1.2 Nedskrivningstest av goodwill

Tidigare forskning inom området visar på att nedskrivningsprövningar av goodwill ger företag stor flexibilitet i när och hur nedskrivningarna ska ske. Att inte linjärt skriva av goodwill medför risken att företag väljer att utföra en form av resultatmanipulering eftersom det finns möjlighet att välja hur och när nedskrivningar av goodwill ska göras. Beatty och Weber (2006) konstaterade i sin undersökning att när ett företag stod inför beslut att göra engångsnedskrivningar påverkades beslutet av hur incitamentsprogrammen var strukturerade, samt åtgärdens förväntade påverkan på aktiekursen. Gauffin och Thörnsten (2010) undersökte nedskrivningar av immateriella tillgångar hos noterade bolag i Sverige och USA under finanskrisen 2008 och fann stora skillnader i hur nedskrivningen av goodwill hade skett, där de konstaterade att svenska bolag gjorde lägre nedskrivningar än sina amerikanska motsvarigheter vilket belyser både skillnader i regelverk, men även att det finns andra faktorer än strikt regelmässiga som kan påverka beslut om nedskrivning.

Tidigare forskning undersöker också huruvida intressenter har en påverkan på nedskrivning av goodwill. Giner och Pardo (2022) genomförde en studie som granskade om företag använder upplysningar om goodwillnedskrivningar i syfte att förbättra och upprätthålla sitt rykte gentemot intressenter. Regulatorer tas upp som en primär intressent, men fokus läggs även på externa intressenter som påverkar företagets beslut, samt interna chefer. I studien framkom att företag tenderar att upplysa intressenter om nedskrivningar av goodwill när de har ett gott rykte, i syfte att skydda detta från negativa effekter. Även när nedskrivning inte sker efter ett nedskrivningstest, där intressenter förväntat sig att det ska genomföras, tenderar företag att upplysa om anledningar till detta. Således indikeras att ryktet, det vill säga hur intressenter uppfattar företaget, spelar en betydande roll i beslut om upplysningar kring nedskrivningar av goodwill. Däremot belyser författarna att andra faktorer också spelar roll, varpå det inte går att säga exakt hur stor betydelse just intressenterna har.

Ytterligare faktorer som enligt tidigare forskning konstaterats påverka hur nedskrivningstest av goodwill är exempelvis storleken på företaget. Giner och Pardo (2015) konstaterade i sin undersökning att storleken på företaget var signifikant för att avgöra om företaget skulle göra en nedskrivning eller inte, där de förklarade detta fenomen med att kostnaden för, och komplexiteten av, att utföra nedskrivningstest är en faktor som påverkar hur chefer väljer att genomföra testen, vilket leder till att större företag har bättre möjligheter att genomföra noggranna tester som sedan leder till att goodwill skrivs ner. Enligt Giner och Pardo (2015), används nedskrivningstest av goodwill på ett etiskt tveksamt sätt för att uppnå önskad slutrad på resultaträkningen, och vidare konstateras att teorier som *Big Bath Accounting* och *Smoothing* appliceras av chefer i samband med nedskrivningstest av goodwill. Studien genomfördes över en period som täcker finanskrisen 2008, och författarna drar slutsatsen att etiskt tveksamt beteende vid nedskrivningstest av goodwill påverkas av rådande marknadsklimat. Annan forskning som också tyder på att nuvarande reglering för nedskrivningstest av goodwill ger chefer möjlighet till resultatmanipulering är Detzen och Zülch (2012), som konstaterar i sin undersökning att kompensationsprogram för chefer är en faktor som kan påverka beslut om goodwill. De konstaterar att ökad rörlig kontant bonus leder till att företaget kommer identifiera och bära mer goodwill på sin balansräkning.

Ägarstruktur har i tidigare forskning nämnts som en faktor som kan påverka nedskrivning av goodwill, där både sammansättningen och koncentrationen av ägare enligt Greco, Ferramosca och Allegrini (2015) påverkar i vilken utsträckning som nedskrivningstest av goodwill används för resultatmanipulering. Greco, Ferramosca och Allegrini (2015) definierar familjeägda företag som företag där minst 30% av rösträtten är koncentrerat till en dominerande familj som har möjligheten att tillsätta majoriteten av företagsledningen, där de finner att familjeägda företag rapporterar goodwill mer i linje med företagets verkliga finansiella position. Zang (2008) finner i sin undersökning att även kapitalstrukturen påverkar hur mycket goodwill företaget tenderar att skiva ner. I studien konstateras det att företag med högre andel skuldfinansiering skriver ner mindre andel goodwill. Effekten av att goodwill skrivs ner när ett företag har skuldfinansiering är att det kan finnas lånevillkor som baseras på finansiella nyckeltal, exempelvis skuldsättningsgrad uttryckt som andel av totalt kapital, där lägre totalt kapital kan innebära att skuldfinansieringen blir dyrare om nyckeltalet når ett visst gränsvärde. Studien konstaterar därför att en högre andel skuldfinansiering har större incitament att inte skriva ner goodwill. (Zang, 2008)

Kabir, Su och Rahman (2020) konstaterar i sin studie om offentliggörande av underliggande estimat och bedömningar för nedskrivningstest av goodwill under IAS 36 att mogna bolag tenderar att offentliggöra mer information än bolag i andra utvecklingsstadiet. Vidare har Allegrini och Ferramosca (2021) undersökt samband mellan redovisningskultur och ekonomichefers inställning till redovisning av goodwill. Studien undersöker redovisningskultur på nationell nivå, och drar slutsatsen att karaktären på landets redovisningskultur, om den är optimistisk eller inte, påverkar inställning till redovisning av goodwill.

Hur företag väljer att strukturera sina kassaflödesmodeller, och vilka variabler som företaget använder kan också påverka beslutsfattandet av goodwill, där Slavin, Liu och Fang (2021) konstaterar att det finns utrymme för subjektivitet att välja exempelvis en något justerad försäljningstillväxt för att uppnå önskat värde av goodwillposten och samtidigt hålla sig inom ramarna för regelverken.

Vår undersökning om nedskrivningstest av goodwill bygger vidare på tidigare forskning inom ämnet. För studien har det valts att använda en annan typ av metodologi och teorier än vad som generellt används i forskning om goodwill. Amel-Zadeh, Glaum och Sellhorn (2021) konstaterar i sin undersökning att forskning om goodwill ofta präglas av kvantitativa studier grundade i nyliberala teorier. För fortsatt forskning inom området föreslår de därför att studera goodwill med ett bredare teoretiskt perspektiv där beteendevetenskapliga teorier om beslutsfattande tas in för att undersöka hur dessa kan påverka redovisning av goodwill. För denna typ av forskning diskuterar även Amel-Zadeh, Glaum och Sellhorn (2021) att kvalitativa studier som ämnar att bättre förstå beslutsfattande genom fallstudier är en lämplig metod, vilket är varför i denna studie det har valts att genomföra fältstudier i form av djupintervjuer med personer aktiva inom revision och värderingsfrågor. Studien ämnar att dra generella teoretiska slutsatser grundade i beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier om beslutsfattande för att förklara vilka faktorer som kan tänkas påverka nedskrivningstest av goodwill.

## 2.2 Teoretiska ramverk

Nedan presenteras de beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier som ämnas användas för att analysera det empiriska materialet. Teorierna täcker de delar i beslutsfattande

som nämns av Simon (1977), vilka omfattar *Intelligence*, *Design* och *Choice*. *Intelligence* i teorin benämns som fasen där information samlas in från dess omgivning, varpå *Social Constructionism Theory* kan användas då den behandlar hur indata tolkas. Nästa fas i beslutsfattande benämns som *Design* och behandlar vilka kriterier som används för att fatta beslutet. Under denna fas är målteorier likt *Agency Theory* och *Stakeholder Theory* relevanta att utgå ifrån. Den tredje fasen i beslutsfattandet benämns som *Choice*, vilket är där beslutsfattaren applicerar kriterierna identifierade i Designfasen för att bestämma vilket möjligt alternativ ska väljas. I detta sista stadiet är det därför intressant att ta in teorier likt *Prospect Theory* och *Anchoring and Adjustment Heuristic* som rör hur man värderar information vid beslutsfattande.

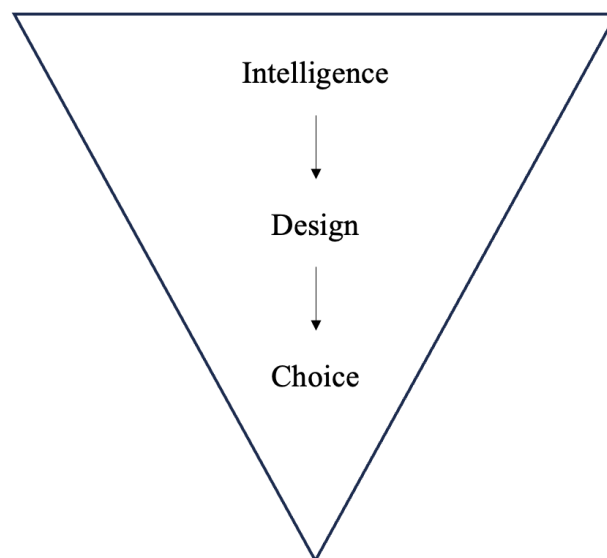


Illustration av Simons *Decision Making Theory*

### 2.2.1 Social Constructionism Theory

Inom redovisning används ett flertal olika tillvägagångssätt och en stor andel av forskningen kring dessa utgår från en positivistisk förhållningssätt. I "Constructionism in Accounting Research: An Investigative Tool for Corporate Social Disclosure Practices" utreder Muturi Wachira (2018) hur socialkonstruktivism istället kan användas i förhållande till redovisning för att förstå beslutsprocessen i näringslivet. Wachira menar att ekonomiska teorier är viktiga inom redovisningsforskning, men behöver kompletteras av konstruktivistiska idéer för att förstå det sociala perspektivet. Wachira delar upp konstruktivism i individuell och socialkonstruktivism, samt belyser personlig konstruktionsteori.

Perspektivet om individuell konstruktivism innebär att alla individer tolkar samma fenomen på olika sätt. Varje person analyserar och ger värde åt situationer de befinner sig i, varpå den tolkning de kommer fram till betraktas som verklighet för personen. Vidare diskuterar individuell konstruktivism hur både individer och grupper automatiskt skapar mentala modeller för att bearbeta information, skapa sig förståelse och ta beslut. Den informationsmängd som tillges individer kan variera, framförallt inom redovisning. I en del länder saknas regleringar kring vad företag behöver upplysa om och på vilket sätt detta ska gå till, vilket leder till att redovisningsinformationen utformas på olika sätt mellan företag. Även i Sverige, där regleringar finns, kan informationen ha olika betydelse, inte minst vid redovisningsfrågor gällande goodwill. Först ska redovisningsekonomerna tolka regleringar och rekommendationer, vilket kan ge upphov till skillnader i tolkningar till följd av individens mentala modell. När sedan intressenter tar del av redovisningsinformationen påverkar även deras individuella erfarenhet hur informationen tolkas. Artikeln belyser även hur informationsmängden inte nödvändigtvis behöver påverka den uppfattning de som tar del av den har. Det beror på att individer redan konstruerat sin verklighet, varpå de intar information som bekräftar det de tror på, inte all information som visas. (Wachira, 2018)

Perspektivet om socialkonstruktivism belyser istället att kunskap inte är konstruerat av individer, utan av sociala grupper. Det innebär att kunskap inte kan existera i sig självt, utan konstrueras av sociala processer och skapas genom att delas med en annan person. Kunskap baseras på den sociala kontexten den befinner sig i, vilket gör att verkligheten är både historiskt och kulturellt relativ. Uppfattningar om verkligheten skapas således inte av individens erfarenheter, som individuell konstruktivism menar, utan genom det sociala samspelet. Socialkonstruktivism har inte använts i stor utsträckning inom forskning om redovisning, vilket artikeln menar på bör ändras. Redovisningskommunikation är ett sätt för företag att konstruera en verklighet, varpå det är högst väsentligt att vara medveten om hur informationen påverkas, både i skapandet av den och när den tolkas. (Wachira 2018)

Socialkonstruktivism har kritiserats för att i viss utsträckning förneka att individer kan erhålla kunskap, eftersom kunskap endast kan uppkomma i en interaktion enligt perspektivet. Det har även riktats kritik mot att teorin inte anses vara sammanhängande, utan påstås innehålla motsägande idéer. Inom socialkonstruktivism finns ett stort fokus på grupperns analyser och tolkningar, men kritiker menar att dessa inte alltid är så tydliga och direkta som teorin får det

att verka, samt att dessa kan vara tidskrävande och resursintensiva att undersöka. (Wachira, 2018)

Utifrån de tidigare nämnda konstruktivistiska perspektiven utvecklades en teori om personlig konstruktion, för att skapa förståelse kring vad som utlöser känslor och uppfattningar om omvärlden. Artikeln belyser att teorin är bra lämpad för så kallade “disclosure studies”, eftersom den utgår från individers tolkningar av händelser, men tar även hänsyn till att dessa individer befinner sig i sociala kontexter. Teorin utformades för att ta reda på hur individer medvetet eller omedvetet konstruerar sin verklighet. Författaren menar att individer förstår sin omvärld genom ett system som de själva byggt upp, vare sig de är medvetna om det eller inte. Vad en individ anser vara viktigt är en del av detta system, och influeras av deras tolkningar och uppfattningar. Det leder till att individens verklighet påverkas av erfarenheter, och denna “verklighet” skiljer sig därmed för alla personer. Varje individs system representerar deras förståelse för omvärlden, och beslut som individen tar kommer baseras på detta system. (Wachira, 2018)

Inom redovisning blir teorin särskilt intressant eftersom den ger en djupare förståelse av ämnen som är socialt konstruerade, såsom frivilliga upplysningar. Tillämpning av personlig konstruktionsteori inom redovisning belyser hur redovisningsinformation påverkas när flera individer har liknande mentala system, vilket framkommer genom redovisningspraxis och kultur. Personlig konstruktionsteori kan därmed förklara att olika länders kulturer leder till skillnader i hur transparenta företag begärs vara mot offentligheten, det vill säga vilka upplysningar som behöver göras. I länder där transparens och öppenhet prioriteras regleras detta och företag uppmanas att upplysa intressenter om väsentliga händelser. Även inom samma nationella kultur kan olika firmor skilja sig åt när det gäller organisationskultur, vilket leder till olika sätt att tolka aspekter som regleringar och rekommendationer. Slutligen kan teorin också förklara att intressenter har olika mentala system, varpå olika tolkningar av redovisningsinformationen kommer göras även i detta steg. (Wachira, 2018)

### 2.2.2 Agency Theory

*Agency Theory* behandlar relationen mellan principalen, som anförtror en agent att utföra ett uppdrag, och agenten, som utför uppdraget åt principalen. Jensen och Meckling (1976) sätter

teorin i kontext om företagande, där de benämner ägaren av företaget som principalen och företagsledningen som agenten. Ägaren av företaget har alltså anförtrott företagsledningen att på bästa möjliga sätt förvalta sina intressen. Teorin utgår från att det finns en naturlig intressekonflikt mellan principalen och agenten eftersom de anses kunna ha olika mål och intressen. Principalen vill att agenten ska handla för att på bästa sätt främja sina intressen, medan det kan finnas incitament för agenten att handla för att främja sina egna intressen. När principalen anförtroar agenten att utföra ett uppdrag på en imperfekt kapitalmarknad innebär det att det uppstår en informationsasymmetri då agenten sitter på mer information än principalen. I teorin utgås från att både agenten och principalen är nyttomaximerande, och kombinerat med den naturliga intressekonflikter som antas kunna uppstå mellan principalen och agenten, krävs det åtgärder för att mitigera att agenten inte handlar utifrån principalens bästa intresse.

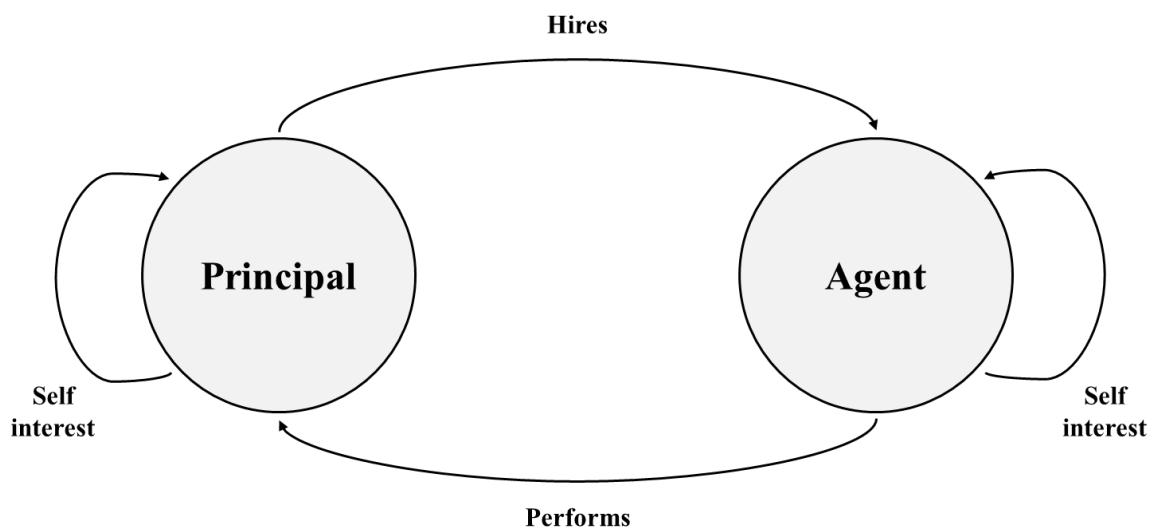


Illustration av *Agency Theory*

Dessa åtgärder ger upphov till vad Jensen och Meckling (1976) benämner som agentkostnader, och är de kostnader som uppstår för att se till att agenten handlar efter principalens intressen. För att undvika att agentens agerande avviker från principalens intressen, kan principalen se till att incitamentsstrukturen är uppbyggd på ett sätt som belönar agerande som sammanfaller med principalens intressen, samt införa övervakning vars syfte är att minimera den informationsasymmetri som råder mellan parterna. Enligt teorin är agentkostnaderna summan av:

1. *Övervakningskostnader som principalen ådrar sig*
2. *Kostnader för att skapa incitament*
3. *Kostnader som uppstår till följd av avvikande intressen*



Hur stora dessa agentkostnader är beror enligt Jensen och Meckling (1976) på hur stor separation det finns mellan principalen och agenten. I det fall där ledningen äger 100 procent av företaget uppstår det inga agentkostnader eftersom utfallet av ledningens agerande sammanfaller med ägarna till fullo. Ett koncentrerat ägande ökar sannolikheten att principalen och agentens intressen sammanfaller. Mer utspritt ägande och kontroll över företaget kommer leda till att separationen mellan principalen och agenten ökar, vilket leder till att agentkostnaderna ökar. Agentproblem mellan principalen och agenten benämns som principal-agent-konflikter. Young et al. (2008) diskuterar även att det kan uppstå agentproblem mellan principaler, kallade principal-principal-konflikter, och berör problem som uppstår mellan kontrollerande ägare och minoritetsägare. Även här antas att båda parterna vill maximera sin egennyttan, vilket gör att det kan uppstå intressekonflikter, och där minoritetsägarnas intresse kommer att prioriteras lägre än de kontrollerande ägarnas intresse vid beslutsfattande. Kontrollerande ägare tenderar att prioritera långsiktig tillväxt och lönsamhet över kortsiktiga vinster, ifall det senare riskerar att hämma framtida tillväxt och lönsamhet.

### 2.2.3 Stakeholder Theory

Den ursprungliga intressentteorin av Freeman och Reid (1983) utgår från relationen mellan organisationer och alla parter som påverkas av och kan påverka deras beslut. Intressenter kan vara både externa och interna parter som alla har egna motiv, såväl ekonomiska som sociala eller politiska. Externa intressenter inkluderar bland annat kunder, leverantörer och allmänheten; interna intressenter utgörs bland annat av anställda och ägare. Enligt Freeman och Reid (1983) är det avgörande för en organisation att identifiera sina intressenter samt deras mål för att kunna förebygga konflikter och tillgodose deras behov. Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) har i "Stakeholder Theory: Concepts and Strategies" utvecklat denna teori och tar i artikeln upp olika typer av intressenter och delar in dessa i två grupper: primära och sekundära.

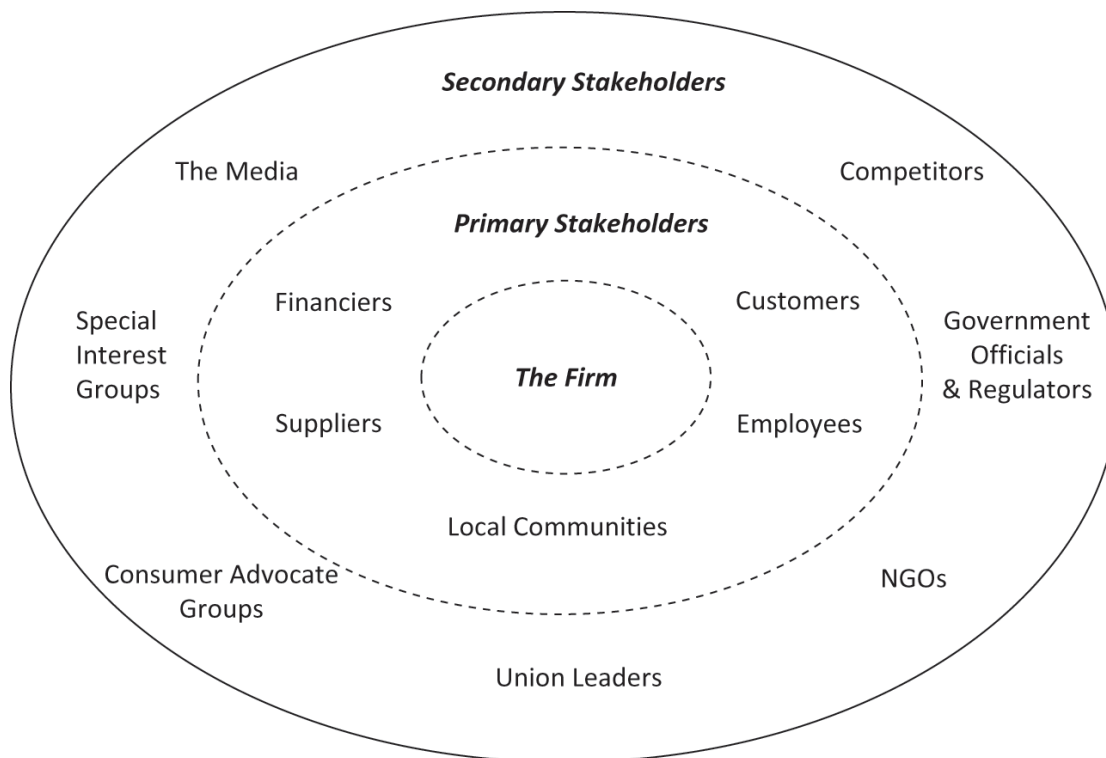


Illustration av *Stakeholder Theory*, Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018)

Gränsen mellan primära och sekundära intressenter är inte alltid distinkt, vilket illustreras av den streckade linjen i figuren ovan. Primära intressenter inkluderar enligt Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) de intressenter som har en direkt medverkan i värdeskapande för företaget. Dessa utgörs av både interna och externa intressenter, och inkluderar kunder, finansiärer och anställda. Eftersom dessa intressenter har en direkt påverkan är företaget i viss mån beroende av dem, varpå beslut som tas inom företaget automatiskt kommer påverkas av de primära intressenterna. Författarna förklarar sekundära intressenter som de aktörer utan en direkt koppling till värdeskapandeprocessen, men med ett legitimt intresse i företaget. Dessa intressenter har en mindre påverkan än på företaget, men kan ha en inverkan på primära intressenterna vilka i sin tur kommer påverka företaget. Ett exempel på detta är media, som genom påverkan på kunder, leverantörer eller andra primära intressenter kan ha ett stort inflytande.

Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) diskuterar vidare maktförhållandena som råder mellan företaget och dess olika intressenter. Intressenter kan besitta makt i den form att de har möjlighet att påverka företagets beslut och strategi, och ju mer makt en intressent har desto viktigare är det att företaget tar den i beaktning. Författarna delar upp makt i fyra kategorier: ekonomisk, politisk, social och legitim. Ekonomisk makt utgörs av den grad företaget är

beroende av den resurs som intressenter bidrar med. Kundens ekonomiska makt kan därför påverkas av faktorer som hur många kunder företaget har, där ett mindre antal resulterar i en större ekonomisk makt för den enskilda kunden. Leverantörer kan utöva sin ekonomiska makt genom exempelvis prishöjningar och villkorsändringar, och hur stor makt en leverantör har påverkas främst av interna faktorer. Om leverantören inte är beroende av företaget för en stor andel av sin försäljning, om det råder informationsasymmetri till leverantörens fördel, samt om det är svårt för företaget att byta leverantör så ökar dennes makt. Anställda kan utöva ekonomisk makt till följd av att de är högst väsentliga för ett företags värdeskapande. Hur stor deras makt är påverkas bland annat av differentieringen av de anställdas kompetens och erfarenhet, hur stort utbud av arbetstagare det finns i området företaget är verksamt, samt hur mycket information de anställda har om företagets verksamhet och lönsamhet. Ekonomisk makt hos finansörer berör företagets kapital, och påverkas starkt av företagets mognad, industri, och risk, men även antal finansörer som är aktiva på marknaden, och tidigare finansiella svårigheter.

Politisk makt innehas genom förmågan att påverka politiska processer antingen till företagets fördel eller nackdel, vilket gör att det kan innehas av samtliga intressenter. Politisk makt utgörs exempelvis av lobbyverksamhet, politiska insatser, medlemskap i politiska organisationer och relationer. Social makt handlar om möjligheten att ha en påverkan på allmänhetens bild av företaget, vilket gör att det ibland ses som en del av den politiska makten. Social makt kan, förutom att påverka allmänhetens uppfattning, även ha en inverkan på andra intressenters relationer med företaget och företagets stöd från intresseorganisationer. Social makt kan visas genom strejk, bojkott, nedgång i aktiekurs och avbrutna kontrakt. Den sista kategorin, legitim makt, baseras på en formell roll internt eller externt som ger den som besitter rollen särskilda rättigheter. Inom företaget kan det exempelvis handla om att den som är VD har specifika befogenheter till följd av sin roll. Utanför företaget kan det handla om rättigheter som tilldelats genom avtal, samt genom institutioner som företaget tillhör. (Freeman, Harrison & Zyglidopoulos, 2018)

Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) förklarar även att intressenter inom samma kategori kan ha olika intressen och förklarar detta med ett amerikanskt exempelföretag inom tillverkningsindustrin. Företaget de beskriver förser sitt rörelsekapitalbehov med kapital från en lokal amerikansk bank. Över hälften av alla obligationer innehas av kinesiska investerare. Ägarandelarna av bolaget är uppdelat så att 10% aktierna innehas av en amerikansk

pensionsfond, 5% innehas av en hedgefond och resterande är spritt fördelat över mindre ägare. Exemplet syftar till att förklara att även fast alla dessa intressenter räknas som finansiärer, kan de individuella intressenterna inom denna grupp ha stort varierande behov och intressen som företagen behöver tillgodose.

#### 2.2.4 Prospect Theory

Prospect Theory är en teori utvecklad av Kahneman och Tversky (1979) som behandlar individers beslutsprocess under osäkra förhållanden. Teorin delar in beslutsprocessen i två faser, den inledande fasen som benämns som “editing phase” och den efterföljande fasen som benämns “evaluation phase”.

Den initiala fasens funktion är att analysera valmöjligheterna och organisera dessa för att underlätta jämförelse mellan dem. Fasen utgörs av fyra huvudfunktioner; kodning, kombination, segregation och eliminering. Tidigare forskning visar att människor betraktar utfall som vinster eller förluster, men enligt Prospect Theory är definitionen av dessa i relation till en neutral referenspunkt. Därmed kan “kodningen” av ett utfall, som antingen en förlust eller vinst, påverkas av hur valmöjligheterna formuleras, samt av förväntningarna hos beslutstagaren. Den andra funktionen, kombination, handlar om att förenkla och minska valmöjligheterna genom att kombinera sannolikheten för val med identiska utfall. Segregationsfunktionen handlar istället om att en del valmöjligheter innehåller riskfria komponenter som segregeras från riskkomponenten under den initiala fasen. Den sista funktionen inom denna fas, eliminering, appliceras på två eller fler valmöjligheter, i syfte att eliminera komponenter som förekommer inom flera valmöjligheter. (Kahneman & Tversky, 1979)

Den efterföljande fasen, “evaluation phase” innebär att valmöjligheterna utvärderas och det val som genererar högst värde väljs. Hur värderingen görs påverkas av antagandet om den neutrala referenspunkten. Teorin belyser att människans uppfattningsförmåga är anpassad till förändringar, vilket kan exemplifieras genom att en reaktion görs på ljus, ljud och temperatur när dessa avviker från personens referenspunkt. Detta kan även appliceras på bland annat hälsa och välstånd, där hur hälsosam eller rik en person uppfattar sig vara beror på förändringen i relation till dess erfarenhet, det vill säga dess referenspunkt. Referenspunkten för uppfattningen

om vinster och förluster baseras också på erfarenhet och kan således skifta över tid. Anledningar till ett skifte kan exempelvis vara att en stor förlust eller vinst inträffar, varpå framtida beslut kommer påverkas av detta. Vidare tar teorin upp att människor tenderar att uppfatta förluster värre än vad vinster av motsvarande belopp uppskattas. Det innebär att, trots att människor tenderar att vara riskaverta gällande vinster och risksökande gällande förluster, är incitament att undvika en förlust högre än att söka en vinst av samma storlek. (Kahneman & Tversky, 1979)

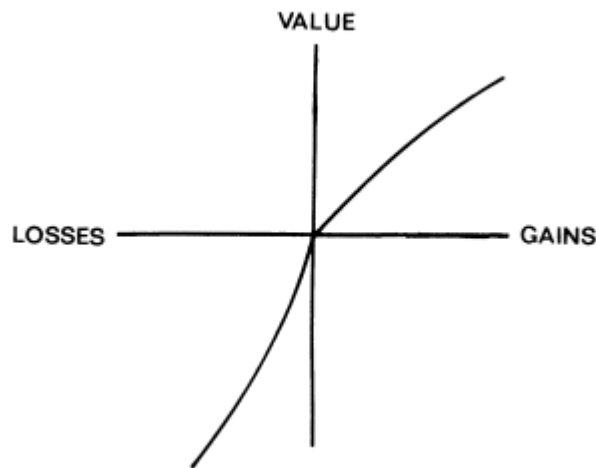


Illustration av *Prospect Theory*, Kahneman och Tversky (1979)

### 2.2.5 Anchoring and Adjustment Heuristic

Tversky och Kahneman utforskar i sin artikel "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases" (1974), de heuristiska metoderna, "mentala genvägar", som styr mänskligt beslutsfattande i situationer med begränsad kunskap och information. Författarna lyfter tre heuristiska metoder: *Representativeness heuristic*, *Availability heuristic*, och *Anchoring and adjustment heuristic*.

*Anchoring and adjustment* används vid estimat och bedömningar, och innebär att utgångspunkten är i ett ursprungsvärde, utifrån vilket värdet justeras upp eller ner för att nå ett slutvärde. Artikeln pekar på ett större problem med metoden: justeringarna är oftast otillräckliga, vilket medför att olika ursprungsvärden ger olika slutvärden. Fenomenet benämns *Anchoring*, och innebär att människor tenderar att förlita sig alltför mycket på ursprungsvärdet, "ankaret", och inte är tillräckligt benägna att justera estimat mot slutvärdet. Ursprungsvärdet

kan vara baserat på relevanta exempel, tidigare kunskap, eller resultatet av en snabb beräkning, men artikeln lyfter att även ursprungsvärden utan relevans till bedömningsfrågan kan påverka slutvärdet. Ett exempel på detta är en studie där deltagarna skulle estimerar andelen afrikanska länder som är medlemmar i FN, där ursprungsvärdet bestämdes av ett riggat lyckohjul som gav värdena 10% eller 65%. Resultaten visade att de med ursprungsvärdet 10% landade på ett estimat om 25%, medan de med ursprungsvärdet 65% landade på ett estimat om 45% – deltagarnas estimat påverkades av ursprungsvärdet, trots att värdet var baserat på ett, i deras vetande helt slumpmässigt, lyckohjul. (Tversky & Kahneman, 1974)

Författarna konstaterar att medan *Anchoring and adjustment* kan vara användbart i situationer som där det finns begränsad tillgång till information, riskerar det att leda till felbedömningar då människor tenderar att inte justera tillräckligt från ursprungsvärdet, även om detta är helt ogrundat.

## 3. Metod

I följande kapitel redogörs den metod som valts för studien. Det innefattar övergripande forskningsmetod, hur urvalet av teoretiskt ramverk genomförts, samt metod för insamlingen av data. Vidare utvecklas hur intervjuerna är utformade och hur urvalet av intervjupersoner genomförts. Avslutningsvis redovisas begränsningar med studien, analysmetod, samt etiska aspekter.

### 3.1 Forskningsmetod

Vid val av forskningsmetod finns det två huvudsakliga metoder att utgå från: kvantitativ och kvalitativ forskningsmetod (Bryman & Bell, 2017). Den kvantitativa metoden betonar insamling och analys av data, och utgår från prövning av teorier. Det gör att en deduktiv ansats är att föredra, eftersom utgångspunkten är i teorin som förkastas eller accepteras genom empirisk granskning (Bryman & Bell, 2017). Den kvalitativa metoden betonar istället ett tolkande synsätt, där syftet är att utforska och förklara komplexa situationer. När utgångspunkten ligger i observationer och där teorin är resultatet av forskningen används en induktiv ansats (Bryman & Bell, 2017). Vår studie ämnar att undersöka varför olika faktorer kan ha en inverkan på nedskrivningstest av goodwill och således har en kvalitativ forskningsmetod valts. Studien genomförs med en induktiv ansats, i och med att studien utgår från empirin för att sedan med hjälp av teori kunna förklara resultatet.

### 3.2 Val av teoretiskt ramverk

I det inledande arbetet med studien användes sekundärkällor av olika slag för att bygga en förståelse om ämnet, samt undersöka relevanta teorier och modeller. Syftet med teorin är att kunna applicera den på empirin för att analysera och tolka datan. Fem teorier valdes ut för att täcka olika faser i beslutsprocessen och således skapa en bred grund att applicera på det empiriska materialet. Simon (1977) benämner de olika faserna som *Intelligence*, *Design* och *Choice*. Således valdes *Social Constructionism* som relevant teori i studien för att täcka den inledande *Intelligence*-fasen, eftersom teorin behandlar hur individer och sociala grupper tolkar fenomen och ger värde åt situationer de befinner sig i. För att omfatta *Design*-fasen valdes *Agency Theory* och *Stakeholder Theory* ut som lämpliga teorier, då dessa är målteorier som behandlar de avsikter som finns med beslutet. Slutligen valdes teorierna *Prospect Theory* och

*Achoring and Adjustment Heuristic* för att täcka *Choice*-fasen, eftersom dessa teorier behandlar hur värderingen av valmöjligheterna genomförs i den tredje delen av beslutsfattandet.

### 3.3 Datainsamling

Bryman och Bell (2017) beskriver hur kvalitativa intervjuer undersöker intervjupersonernas ståndpunkt och synsätt, till skillnad från kvantitativa intervjuer där forskarens egna intressen utgör grunden. Inom den kvalitativa forskningsmetoden finns två primära typer av intervjuer; ostrukturerade och semistrukturerade (Bryman & Bell, 2017). Ostrukturerade intervjuer innebär att ytterst få frågor eller övergripande teman presenteras av forskaren, vilket tillåter den som intervjuas att prata fritt och samtala med forskaren. Under semistrukturerade intervjuer använder sig istället forskaren av en på förhand bestämd lista över teman eller frågor, en så kallad intervjuguide. Den som intervjuas tillåts dock fortfarande ha stor frihet i utformningen av sina svar och forskaren har möjlighet att ställa ytterligare frågor, avvika från guiden och byta ordning på frågorna. För studien har det valts att använda semistrukturerade intervjuer för att säkerställa att intervjuerna behandlar liknande teman, men tillåta att de rör sig i olika riktningar. Det ger flexibilitet att både få detaljerade svar, samt avvika från förbestämda frågor och ställa relevanta följdfrågor.

### 3.4 Urval av intervjupersoner

För att besvara forskningsfrågan krävs ett noggrant urval av intervjupersoner. Då studien är högst beroende av att intervjupersonerna har tillräcklig kunskap inom ämnet gjordes ett målstyrt urval istället för ett slumpmässigt. Målstyrt urval innebär att respondenterna valts ut med hänsyn till lämplighet för studien och med beaktning av målet med studien (Bryman & Bell, 2017). De kriterier som användes vid urvalet var att personerna ska arbeta med revision eller värderingsfrågor, med titeln manager eller högre, samt arbeta inom samma revisionsbyrå. I det fall personen arbetar med revision är ett krav att vara auktoriserad revisor. Dessa kriterier säkerställer att intervjupersonerna har lång erfarenhet av revisionsbranschen och värderingsfrågor samt besitter god kunskap om redovisning. Valet att endast intervjua respondenter från en revisionsbyrå gjordes då samtliga byråer i Sverige arbetar utifrån samma regelverk, varpå större byråspecifika skillnader inte bör uppstå. Att endast använda en revisionsbyrå säkerställer däremot att eventuella byråspecifika skillnader inte har en inverkan på studien och därmed felaktigt analyseras som faktorer som påverkar vid nedskrivningsprocessen.



Revisorer valdes som intervjupersoner på grund av att det är ett yrke som arbetar med samtliga branscher och olika typer av företag, vilket medför en god överblick över hur nedskrivningsprocesser kan skilja sig mellan företag. Revisorer har även få incitament att undanhålla information om situationer där nedskrivning varit aktuellt men inte genomförts, i jämförelse med företagscontrollers och liknande positioner. Intervjuer med revisorer kan därmed ge en inblick i eventuella skillnader i nedskrivningsprocesser och vilka faktorer som ligger till grund för dessa skillnader. Vidare valdes en person som arbetar med värdering och modellering att intervjuas inför intervjuerna med revisorer, även här med kriteriet att personen har titeln manager eller högre. Detta för att säkerställa att studien tar in tillräckligt med information kring värderingsprocessen och revisionsbyråernas påverkan på den, samt för att upptäcka eventuella andra perspektiv på påverkande faktorer. Tillgång till respondenterna underlättades tack vare att en av författarna själv är yrkesverksam inom revisionsbranschen.

### 3.5 Formulering av intervjufrågor

Formuleringen av intervjufrågorna gjordes utifrån valet att använda semistrukturerade intervjuer. Enligt Bryman och Bell (2017) kombineras fördelaktligen öppna frågor med specifika frågor under semistrukturerade intervjuer, för att upprätthålla strukturen som forskaren är ute efter, samtidigt som intervjupersonen ges utrymme att utveckla sina svar. Innan frågorna formulerades säkerställdes det att det fanns en klar förståelse för syftet med frågorna och vad som ville uppnås med dem. Bryman och Bell (2017) betonar även vikten av att undvika ledande frågor, så att intervjupersonen kan svara så öppet som möjligt utan att känna sig styrda åt ett specifikt svar. Därmed valdes att utforma en intervjuguide uppdelad i bakgrundsfrågor om intervjupersonen, branschspecifika frågor, intressentperspektivet, samt regleringar och institutionella faktorer påverkan.

### 3.6 Begränsningar och reflektioner

Studien har begränsningar som kan ha en inverkan på resultatens applicerbarhet. Den mest framträdande begränsande faktorn är tidsomfånget för studien, som lett till begränsningar i antal intervjuer som kunnat utföras. Det betyder även att perspektiv från exempelvis ekonomichefer eller branschorganisationer inte har kunnat vävas in i studien. För att motverka att dessa begränsningar har en väsentlig påverkan på resultatet har noga urval av intervjupersoner gjorts, där deras gemensamma arbetserfarenhet både inkluderar lång

erfarenhet inom revision och värdering, samt en spridning av kunder över olika branscher och typer av företag. Respondenterna arbetar alla exklusivt med svenska bolag, vilket kan ge en landsspecifik prägel på studien. Studiens resultat bör dock vara tillämpligt i alla länder som tillämpar IFRS och principbaserade regelverk vid värdering. De faktorer som identifieras i studien att kunna påverka nedskrivningstest av goodwill ska inte heller ses som en uttömmande lista, utan det kan finnas fler faktorer som påverkar nedskrivningstest av goodwill som inte tas upp i studien. Eftersom att studiens syfte är att förstå varför det kan finnas faktorer som påverkar nedskrivningstest av goodwill, och inte att identifiera samtliga faktorer som kan påverka nedskrivningstest av goodwill, bör inte faktumet att vissa faktorer utelämnas betraktas som något som hindrar studien från att uppnå sitt syfte och besvara frågeställningen.

### 3.7 Analysmetod

För att kunna hantera all information som samlades in under intervjuerna transkriberas dessa. Syftet med transkriberingen är att möjliggöra sortering av väsentligt material och reducering av oväsentligheter. Utifrån detta används tematisk analys, som enligt Bryman och Bell (2017) innebär urskiljandet av teman genom identifiering av återkommande motiv. Bryman och Bell (2017) tar även upp matrismetoden, där forskarna utgår från centrala teman för att sedan identifiera sub-teman, som presenteras i en matris. För att identifiera teman och sub-teman särskiljs bland annat upprepningar, metaforer, språkliga kopplingar och teorirelaterat material. I denna studie användes tematisk analys för att särskilja de olika faktorer som påverkar nedskrivning av goodwill som teman.

### 3.8 Etik

Som forskare är det viktigt att genomföra etiska studier med integritet och se till att deltagarna inte skadas av undersökningen. Bryman och Bell (2017) tar upp flera etiska principer som bör tas hänsyn till: informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitet- och anonymitetskravet, nyttjandekravet, och falska förespeglningar. Både inför och under intervjuerna var dessa principer närvarande för att säkerställa att vår studie genomfördes på ett etiskt sätt. Informationskravet innebär att berörda personer ska informeras om syftet med undersökningen och vilka som deltar i den. Vid första kontakttillfället med intervjupersonerna angavs därför syftet med vår studie, deltagande personer, vilka som skulle medverka under intervjun, och på vilket sätt den skulle genomföras. Samtyckeskravet omfattar informering om frivilligt deltagande och rätten att avsluta sin medverkan. Detta togs i beaktning genom att

intervjupersoner vid förfrågan meddelades att deras deltagande är av fri vilja och begränsas till den mån de är bekväma med. Konfidentialitets- och anonymitetskravet innebär att personuppgifter ska behandlas konfidentiellt för att undvika att obehöriga får tillgång till dem. Samtliga intervjupersoner informerades om att de skulle förbli anonyma och direkt i transkriberingen togs personnamn och andra uppgifter av känslig natur bort för att försäkra att dessa inte skulle delas med utomstående. Nyttjandekravet innebär att uppgifterna som insamlats från intervjupersonerna endast används till forskningsändamålet, och kriteriet om falska förespeglningar innebär att intervjupersonerna inte ska vilseledas eller motta falsk information. För att efterleva dessa kriterier sanningsenligt informerades intervjupersonerna väl om vilken typ av information som samlas in, i vilket syfte och på vilket sätt informationen skulle användas.

## 4. Empiri

Empiriavsnittet inleds med en introduktion till intervjuobjekten och deras arbetserfarenheter. Vidare är avsnittet huvudsakligen indelat efter de tre övergripande teman som undersöktes genom intervjuerna: branschtillhörighet, intressentgrupper, och regleringar och institutionella faktorer. Under varje tema presenteras intervjuobjektens svar, tankar och reflektioner kring ämnesområdet.

### 4.1 Introduktion av intervjuobjekt

Samtliga intervjuobjekt arbetar på en Big 4-revisionsbyrå, och utgår från bolagets kontor i Stockholm eller Lund. Intervjuobjekten har över 30 års samlad erfarenhet av revision och värderingsfrågor, och erfarenhet från arbete mot ~10 sektorer. Samtliga intervjuobjekt tillgavs fiktiva namn för att behålla anonymitet.

<b>Intervjuobjekt</b>	<b>Titel</b>	<b>Erfarenhet</b>	<b>Fokus</b>
Robin	Manager – Valuation, Modeling & Economics	~5 år	Energisektorn; Early-stage / startups
Charlie	Senior Manager – Authorized Public Accountant	>8 år	Börsnoterade bolag
Alex	Senior Manager – Authorized Public Accountant	>12 år	Börsnoterade bolag; Riskkapitalägda bolag
Kim	Senior Manager – Authorized Public Accountant	~8 år	Börsnoterade bolag; Större dotterbolag i koncerner

Tabell 1: Översikt av intervjuobjekt

Robin arbetar på firmans Stockholmskontor som Manager inom enheten *Valuation, Modeling & Economics*, en underavdelning till enheten *Strategy and Transactions*, som arbetar med värdering, modellering, och ekonomisk rådgivning i samband med bolagstransaktioner och uppdrag inom strategisk planering. Robin har ~5 års erfarenhet från yrket, och arbetar främst med bolag inom energisektorn, och värdering av early-stage / startup-bolag.

Charlie arbetar på firmans Stockholmskontor som Senior Manager och auktoriserad revisor med över 8 års erfarenhet av revision. Charlie arbetar i en publik grupp, vilket innebär arbete med främst börsnoterade bolag. Charlie har således inget sektorfokus i bolagen hen arbetar med, utan den gemensamma nämnaren är att bolagen är publika. Trots brist på explicit sektorfokus, har Charlie främst erfarenhet från arbete med tillverknings-, detaljhandels-, och tjänstebolag.

Alex arbetar på firmans Stockholmskontor som Senior Manager och auktoriserad revisor med över 12 års erfarenhet av revision. Precis som Charlie arbetar Alex i en publik grupp, med fokus på främst börsnoterade bolag, men även riskkapitalägda bolag. Tidigt i karriären var Alex fokuserad mot bolag inom sjukvårdssektorn, men arbetar nu med bolag från en rad diversifierade sektorer, däribland sjukvårds-, gruv-, och detaljhandelsbolag.

Kim arbetar på firmans Lundkontor som Senior Manager och auktoriserad revisor med ~8 års erfarenhet av revision. Kim arbetar främst med börsnoterade bolag, men även med större dotterbolag i koncerner. Kim har inget sektorfokus i bolagen hen arbetar med, och har bred erfarenhet från sektorer såsom avancerad tillverkning, detaljhandel, och life science.

## 4.2 Branschperspektivet

Robin upplever i stort ingen tendens till skillnader mellan branscher vad gäller frekvens av nedskrivningstest, utan bedömer att de flesta bolag genomför dessa årligen, i enlighet med IAS 36 riktlinjer. Eventuella skillnader mellan branscher tror Robin kan hänföras till rådande marknadsläge och konjunkturcykel. Som exempel på detta lyfts detaljhandelssektorn:

*”När en sektor går in i tough times, som exempelvis retail gjort nu, har vi haft väldigt mycket nedskrivningstest för just retailbolag, och många har inte sett så bra ut”*

Vidare lyfter Robin skillnader i svårigheter i arbetet med värdering av goodwill mellan branscher. Arbetet består till stor del av att utvärdera och bedöma rimligheten i de affärsplaner och prognoser som ligger till grund för den kassaflödesanalys utifrån vilken goodwill värderas. Robin anser att detta arbete är svårare i yngre, nyare branscher, där det inte finns samma tillgång till jämförelsebolag och referenspunkter att jämföra med. Robin utvecklar vidare att hen upplever skillnader i attityd till nedskrivningstest mellan branscher, där bolag i samma

yngre, nyare branscher utan samma rutin och etablerade interna styrning som bolag i mer mogna branscher inte lägger någon större vikt vid nedskrivningstest.

Charlie är genom egen erfarenhet från flera branscher av den huvudsakliga uppfattningen att det inte finns väsentliga branschspecifika skillnader vid nedskrivningstest av goodwill, och anser att de standarder och ramverk som finns säkerställer detta. Däremot pekar Charlie på förekomsten av branschspecifika skillnader i uppbyggnaden av den kassaflödesmodell som ligger till grund för värderingen av goodwill. Hen menar att det finns en rad verksamhetsspecifika skillnader som påverkar bedömningar vid nedskrivningstest, och att till följd av likheter mellan bolag inom samma bransch leder detta till vissa skillnader mellan branscher.

Alex tror inte att det finns branschspecifika skillnader som påverkar vid nedskrivningstest av goodwill, och tror att eventuella skillnader mellan branscher främst förklaras av rådande marknadsläge. Som exempel på detta lyfts fastighetsbolag, som ofta har en större andel skuldfinansiering än många andra branscher, och följaktligen är extra utsatta vid marknadsklimat med hastigt stigande räntor.

Likt övriga respondenter, anser Kim inte branschtillhörighet påverka vid nedskrivningstest av goodwill, utan tror att bedömningarna främst påverkas av marknadsläget, med den senaste tidens räntehöjningar som exempel på en påverkande faktor. Däremot pekar hen på svårigheter med den vedertagna värderingsmetoden för goodwill, vilket är en diskonterad kassaflödesanalys över en (ofta) femårig period med ett terminalvärde. Av erfarenhet lyfter hen problematik med metoden för utvecklingsbolag med positiva kassaflöden långt fram i tiden, vilket medför att metoden får anpassas.

### 4.3 Intressentperspektivet

Robin anser att aktieägare är den dominerande intressentgruppen, och resonerar att så främst är fallet för noterade bolag, som har aktiemarknaden att förhålla sig till, och således är måna om sin aktiekursutveckling av flera skäl. Bland dessa lyfts kompensationspaketet kopplade till kursutvecklingen som exempel på skäl för bolag att ta hänsyn till aktieägare i beslutsfattandet. Robin menar på att nedskrivning av goodwill mottages av aktiemarknaden som en ”red flag”, vilket kan medföra en negativ aktiekursutveckling. Enligt Robin har noterade bolag, allt annat

lika, fler intressenter än onoterade bolag, och således fler intressenter att ta hänsyn till vid nedskrivningstest av goodwill. Robin svarar att hen inte sett exempel på när en viss intressent prioriterats över en annan vid nedskrivningstest av goodwill.

Charlie lyfter större aktieägare, främst dem med styrelserepresentation, som den viktigaste intressentgruppen att förhålla sig till. Vidare diskuteras hur incitamentsprogram kopplade till aktiekursutveckling och resultat medför incitament att inte skriva ner goodwill vid nedskrivningstest, då en nedskrivning negativt påverkar årets resultat, och kan skicka negativa signaler till marknaden om bolagets syn på framtida resultat och förmåga att realisera synergier. Charlie lyfter även tanken att särskilda händelser skulle kunna påverka timingen av större nedskrivningar, såsom ett VD-byte, inför vilket det skulle anses lägligt att genomföra en större nedskrivning. Vidare berättar Charlie att bedömningsdiskussioner i bolag utan vinstdrivna ägare, som statligt ägda verksamheter, upplevs mer ”objektiva” än dito i bolag med vinstdrivna ägare, vilket vidare bekräftar aktieägares inflytande på beslutsprocesser. Även Charlie är tydlig med att hen inte upplevt att vissa intressenter prioriterats över andra vid nedskrivningstest av goodwill.

Alex gör primärt bedömningen att olika intressentgrupper inte tas hänsyn till, eller tillåts påverka, vid nedskrivningstest av goodwill. Hen tror dels att nuvarande och potentiella investerare, den viktigaste intressentgruppen för bolag, i regel inte intresserar sig för goodwill, med brasklapp för goodwillpostens storlek i balansräkningen, och dels att intressenter som intresserar sig för intjäning främst tittar på EBITDA- eller EBITA-nivå, ”underliggande intjäning”, vilket inte inkluderar nedskrivning av goodwill. Trots dessa reflektioner, kan Alex tänka sig att det finns tillfällen då ägarstruktur kan innebära skillnader vid nedskrivningstest av goodwill, men understryker att hen inte har några egna erfarenheter av detta, eller att intressentgrupper prioriterats över andra vid nedskrivningstest av goodwill.

Kim lyfter investerare som viktigaste intressentgruppen för bolag, specifikt aktiemarknaden för noterade bolag, och därefter konkurrenter. Hen tror inte att det främst är branschtillhörighet som påverkar vilka intressentgrupper som dominerar, utan pekar på finansiering och kapitalstruktur som viktiga faktorer – har bolaget extern belåning? Hur ser ägarstrukturen ut? Är bolaget privatägt eller noterat? Vilken sorts ägare har bolaget, och hur stort ägande har dessa? Utifrån ett intressentperspektiv så trycker Kim på vilka signaler det skickar till marknaden att genomföra en nedskrivning – delar av bolagets verksamhet går inte så bra som

tänkt, och framtida resultatestimat har behövts justeras ner. Inte heller Kim har upplevt att en viss intressent prioriterats över en annan vid nedskrivningstest av goodwill.

Kim bedömer inte att resultatmanipulering är en väsentlig faktor vid nedskrivningstest, och lyfter dels det negativa signalvärdet en nedskrivning skickar till intressenter, samt att läsare av finansiella rapporter rimligtvis ser igenom försök till detta:

*”En smart läsare som tittar på en resultaträkning kommer inte titta på en nivå som inkluderar nedskrivning av goodwill”*

#### 4.4 Regleringar och institutionella faktorerers påverkan

Robin anser att nuvarande regelverk, IAS 36, ger tillräcklig tydlighet och klarhet i hur nedskrivningstest ska genomföras, men samtidigt ger utrymme för adekvata bolagsspecifika bedömningar.

*”[Jag har] svårt att se hur man skulle göra det bättre”*

Även Charlie anser nuvarande reglering tydlig och tillräcklig, och lyfter att den är principbaserad som en stor fördel gentemot den regelbaserade amerikanska motsvarigheten US GAAP. Hen anser att regelbaserad reglering inte ger nog med spelrum för att ge en så rättvisande bild som möjligt vid bedömningar. Vidare vädrar Charlie en personlig åsikt: att avskrivningar är att föredra framför nedskrivningsprövningar. Hen motiverar detta med problematiken i att bolag vid förvärvsanalys har incitament att se till att så stor del av förvärvsbeloppet som möjligt hänförs till goodwill, då detta ej skrivs av och således ej belastar resultatet, till skillnad från övriga förvärvade tillgångar i förvärvsanalysen. Även orimligheten i en evigt växande goodwillpost lyfts som exempel på problematik med nuvarande regelverk:

*”Om man tittar i vissa bolag är goodwillposten på tillgångssidan större än eget kapital, så skulle det inte finnas något värde i goodwillen, finns inte bolaget längre. Man skriver ner mer än det finns eget kapital i bolaget”*

Samtidigt inser Charlie att just detta utgör en begränsning för att återgå till ett system med avskrivningar – koncernbolag har byggt upp enorma goodwillposter som praktiskt taget inte går att skriva av.



På frågan om faktorer som bolagskulturens och bolagets ålders påverkan på nedskrivningstest av goodwill svarar Charlie att bolagets kultur kan ha viss påverkan, främst om kulturen är konservativ och försiktig, eller aggressiv och optimistisk. Av erfarenhet anser hen att bolag som länge varit börsnoterade kännetecknas av en mer konservativ kultur.

Avslutningsvis resonerar Charlie kring revisionsbyråers beroendeställning till kunder genom behovet att behålla existerande kunder, och attrahera nya, ansvar gentemot marknaden i att agera ansvarsfullt och inte skapa oro på marknader, samt lagkravet om oberoende. För att balansera dessa intressen trycker Charlie på vikten av att låta revisorns arbete vägledas av ”professionell skepticism”. Charlie lyfter även att revisorns uppdrag är att säkerställa att räkenskaperna i all väsentlighet består av korrekt information, och att oenigheter som inte bedöms väsentliga således inte kan ligga till grund för att räkenskaperna inte godkänns.

Alex anser likt Charlie att nuvarande reglering ger tillräcklig tydlighet för hur nedskrivningstest ska genomföras, samt att denna ger tillräckligt utrymme för att spegla skillnader i riskprofil mellan enskilda bolag och branscher i värderingen.

Även Kim är av uppfattningen att nuvarande reglering ger tillräcklig tydlighet för hur nedskrivningstest ska genomföras, men anser, orelaterat till goodwillnedskrivning, att det finns viss oklarhet i värdering av andelar i dotterbolag som inte visar positiva kassaflöden.

I diskussion om faktorer som bolagskulturens och bolagets ålders påverkan på nedskrivningstest av goodwill lyfter Kim att bolagets mognad och kultur kan tänkas påverka vid nedskrivningstest. Som exempel på detta lyfts anrika bolag som genom sina finansiella rapporter gärna vill uppvisa fortsatt stabilitet, och tillväxtbolag som vill visa att utvecklingen fortgår, ”att man är på rätt väg”.

## 5. Analys

Nedan följer en tabell som redovisar vilka faktorer som nämndes kunna påverka beslutsfattande avseende nedskrivningstest av goodwill under intervjuerna. Faktorerna har framställts genom tematisk analys av intervju svaren. Vidare följer en analys av det empiriska materialet utifrån respektive faktor, med relevanta teorier som söker att förklara dessa.

Faktor	Robin	Charlie	Alex	Kim
Ledningens incitamentsstruktur		✓		
Dominerande intressent	✓	✓		✓
Kassaflödesmodellens subjektivitet		✓		✓
Företagskultur, inställning till nedskrivningstester och riskprofil	✓	✓		✓
Marknadsförhållanden och cykler	✓		✓	✓
Företags mognadsgrad	✓			✓
Kapitalstruktur				✓
Ägarstruktur		✓	✓	✓

Tabell 2: Översikt av påverkande faktorer vid nedskrivningstest av goodwill

### 5.1 Social Constructionism Theory

*Företagskultur och inställning till nedskrivningstester och riskprofil* togs upp av samtliga respondenter som en faktor som påverkar nedskrivningsprocessen av goodwill. Charlie nämnde specifika aspekter som kan vara framträdande i bolagskulturen, som konservatism, försiktighet, aggressivitet och optimism. Charlie lyfte även att verksamhetsspecifika skillnader kan ligga till grund för hur bedömningar för värdering görs. Allegrini och Ferramosca (2021) kunde dra slutsatsen att karaktären på redovisningskultur, förvisso på nationell nivå, i termer av optimism påverkar inställningen till redovisning av goodwill. Enligt Social Constructionism Theory kan olika företagskulturer ligga till grund för olika tolkningar av redovisningsregleringar, vilket leder till olika tillvägagångssätt. Företaget ses som en aktör där individer har liknande mentala

system, vilket är vad företagskulturen symboliserar. Detta mentala system speglar hur företagets individer tolkar sin omvärld och förhåller sig till den, vilket därmed kan tänkas förklara varför företagskultur kan vara en faktor som påverkar nedskrivningar av goodwill. Om företagskulturen präglas av konservativitet och försiktighet kommer således regleringar gällande nedskrivning av goodwill tolkas utifrån detta perspektiv. Nedskrivningar kommer att genomföras av försiktighets skull och i större utsträckning än ett företag där kulturen präglas av optimism och regleringar tolkas utifrån detta perspektiv. Kim lyfte också att företagens kultur påverkar nedskrivningar och exemplifierar detta genom att anrika företag vill uppvisa fortsatt stabilitet och är därmed mindre angelägna att genomföra nedskrivningar. Om företagets individer ser företaget som "stabilt" kommer detta påverka hur de förhåller sig till regleringar och rekommendationer.

## 5.2 Agency Theory

Charlie, Alex och Kim framförde alla att *Ägarstruktur* kan ha inverkan på hur nedskrivningsprocessen av goodwill ser ut. Faktorer som om företaget är privat eller publikt och om det har många mindre ägare eller färre större ägare diskuterades kunna påverka nedskrivningstester av goodwill. Varför ägarstruktur påverkar beslutsfattande inom företag, och därigenom beslut avseende nedskrivningstest av goodwill, går att delvis förklara med *Agency Theory*, enligt vilken ägarstrukturen kan påverka vilka typer av agentproblem som uppstår. Enligt Jensen och Meckling (1976) är agentkostnaderna för att mitigera agentproblem kopplade till koncentrationen av ägande, där ett mer koncentrerat ägande innebär lägre agentkostnader eftersom det underlättar principalens kontroll och övervakning av agenten. Enligt teorin har ett företag med 100 procent ägande av företagsledning inga agent-principal problem, och där agent-principal problemen ökar när separationen mellan principalen och agenten ökar, vilket tenderar att ske när ägandet blir mer utspritt. Greco, Ferramosca och Allegrini (2015) konstaterar att familjeägda företag i mindre utsträckning använder nedskrivningstest av goodwill för resultatmanipulering eftersom det inte finns samma behov att kortsiktigt förvränga bilden om företagets finansiella status som för publikt noterade företag. Charlie nämnde även att vid publika företag så kan kontrollerande ägare med styrelserepresentation anses ha mycket inflytande över hur nedskrivningstest av goodwill sker och att intresset hos dessa kan prioriteras högre än andra intressenter vid beslutsfattande. Problematiken som Charlie lyfte där intresset för större aktieägare prioriteras högre än intresset för mindre aktieägare, diskuteras även i samband med *Agency Theory* och är det som benämns

som av Young et al. (2008) som principal-principal konflikter. Eftersom kontrollerande ägare tenderar att prioritera långsiktig tillväxt och lönsamhet över kortsiktiga vinster, kan det också finnas olika intressen vid beslut om nedskrivningstest av goodwill. Eftersom nedskrivningstestet syftar till att fastställa det verkliga värdet av goodwillposten, finns det främst kortsiktig motivation att inte korrekt framställa värdet eftersom det med tiden ändå kommer visa sig ifall korrekta estimat användes vid fastställandet av värdet. Denna typ av problematik ger stöd till varför faktorn *Ägarstruktur* kan påverka beslutsfattande om nedskrivningstest av goodwill.

Under intervjuerna diskuterades även att faktorn *Ledningens incitamentsstruktur* kan tänkas påverka nedskrivningstest av goodwill. Charlie nämnde att om ledningens incitament är kopplade till aktiekursutvecklingen och resultat på sista raden, skapas incitament att inte skriva ner goodwill vid nedskrivningstest. Kim byggde vidare på det resonemanget och förklarade att nedskrivning av goodwill kan skicka dåliga signaler till marknaden om misslyckande av förverkligande av strategier vid tidigare företagsförvärv samt försämrar resultatet för året. Att ledningens incitamentsstruktur skulle påverka beslut om nedskrivningstest av goodwill, överensstämmer även med slutsatserna som Detzen och Zülch (2012) fastställde, där de konstaterade att ökad rörlig kontant bonus leder till att företaget kommer identifiera och bära mer goodwill på sin balansräkning. Även varför denna faktor kan påverka beslutet om nedskrivning av goodwill, går det att finna förklaring till i *Agency Theory*. Teorin säger att på imperfekta kapital- och arbetsmarknader råder det informationssymmetri som gör att ledningen har möjlighet att fatta beslut som sammanfaller med deras privata intresse, istället för att fatta beslut som gynnar företagets ägare. I fallet om nedskrivningstest av goodwill, kan alltså en företagsledning med incitamentsstruktur kopplat till resultat välja att kortsiktigt försöka undvika att skriva ner goodwill för att maximera sin egennyta, vilket möjliggörs av den informationsasymmetri som råder mellan principalen och agenten.

### 5.3 Stakeholder Theory

Under intervjuerna nämnde samtliga respondenter att det kan finnas dominerande intressenter som påverkar beslut om nedskrivningstest av goodwill, varpå faktorn *Dominerande intressent* identifierades. En intressant upprepning som identifierades vid analys av empirin var att samtliga respondenter nämnde aktieägare som den dominerande intressenten vid beslutsfattande generellt, men att ingen av respondenterna har sett exempel på att en specifik

intressent skulle prioriteras högre vid beslutsfattande om goodwill. Studien av Giner och Pardo (2022) visade också att företag tenderar att ta generell hänsyn till sitt rykte gentemot intressenter i samband med nedskrivning av goodwill.

Aktieägare går att kategorisera inom intressenten finansiärer, och tillhör enligt Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) generellt gruppen av primära intressenter. Vidare, lyfte majoriteten av respondenterna specifikt vikten av att förhålla sig till den bredare aktiemarknaden för noterade bolag. Aktieägare kan genom möjligheten att sälja aktier på en öppen aktiemarknad, och således driva ner aktiekursen, utöva social makt mot bolaget, exempelvis som tydlig protestaktion mot beslut som de anser påverka investerare negativt. I förlängningen kan en sämre aktiekursutveckling betraktas som ett sätt att utöva ekonomisk makt på, då en mindre attraktiv aktiekursutveckling kan innebära svårigheter att resa nytt kapital, samt få negativa konsekvenser för förvärvsintensiva bolag som frekvent betalar delar av köpeskillingen med aktier i det egna bolaget. Ett sätt för aktieägare att mer direkt utöva ekonomisk makt får anses vara genom att inte delta i framtida kapitalresningar i bolag de har ägarandelar i, vilket även kan betraktas som social makt då det kan indikera på minskat förtroende i bolaget att låta sitt eget ägande späds ut. Avslutningsvis kan noteras att Charlie tog upp aktieägare med styrelsrepresentation som viktigaste intressentgrupp att förhålla sig till, vilket visar på den legitima makt större aktieägare kan besitta som komplement till den sociala och ekonomiska makt de har.

Faktorn *Kapitalstruktur* diskuterades också under intervjuerna som något som potentiellt kunde påverka beslut om nedskrivningstest av goodwill. Kim diskuterade att hur företag finansieras har en inverkan på vilka intressenter som ses som mest betydelsefulla, vilket kan förklaras av Stakeholder theory. Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) konstaterar att hur kapitalstrukturen ser ut, är avgörande för att bestämma graden av inflytande som respektive intressent har. I deras exempel tas det upp att ett företag som har en kapitalstruktur med skuldfinansiering från banker och utländska obligationsinnehavare samt aktieägare som är hedgefonder, pensionsfonder och många minoritetsägare, har finansiärer med olika intressen som behöver tillgodoses vid beslutsfattande. Kopplat till nedskrivningstest av goodwill stöds Freeman, Harrison och Zyglidopoulos (2018) tes om att kapitalstruktur påverkar beslutsfattande, där Zang (2008) konstaterade att företag med högre skuldsättningsgrad tenderar att ha lägre nedskrivningar av goodwill. Konstaterandet av Zang (2008) att aktiekursens utveckling dock inte är kopplat till en ökning av intäkterna skapad av utebliven

nedskrivning av goodwill, kan förklaras av Kim som nämnde att en sofistikerad investerare kan analysera företagets resultat på en nivå som ändå inte inkluderar nedskrivning av goodwill, exempelvis EBITDA.

## 5.4 Prospect Theory

Hur länge ett företag har varit aktivt och i vilket stadie det befinner sig i, det vill säga *Företagets mognadsgrad*, togs upp av respondenterna som en faktor som kan påverka nedskrivningstest av goodwill, där Robin nämnde att yngre bolag tenderar att inte lägga lika stor vikt vid nedskrivningstest och därmed inte skriva ner sin goodwill lika mycket som äldre, mer mogna bolag. Tesen kan läsas tillsammans med Kabir, Su och Rahman (2020) studie, som konstaterar att mogna bolag uppvisar större transparens vid nedskrivningstest av goodwill.

Fenomenet att företagets mognadsgrad skulle påverka nedskrivningstest av goodwill går även att förklara med *Prospect Theory*, som diskuterar hur människors beslut under osäkra förhållanden påverkas av hur de uppfattar och värderar olika utfall. Teorin säger att människor tenderar att asymmetriskt uppfatta förlust som värre än lika stor motsatt vinst och att referenspunkten spelar roll vid beslutsfattandet, det är alltså inte maximal förväntad nytta som står i fokus. Ett yngre bolag kan tänkas ha en referenspunkt som ligger långt fram tiden och vilket gör att det är möjligt att i större grad motivera mer optimistiska estimat och därmed skjuta upp nedskrivning av goodwill. Mer mogna bolag kan å andra sidan ha en referenspunkt som mer reflekterar nuvarande marknadsförhållanden mer, kopplat med att teorin säger att högre sannolikhet för en lägre vinst ofta uppfattas som mer attraktivt än en lägre sannolikhet för en högre vinst, kan leda till att mer mogna bolag väljer att mer konservativt uppskatta framtida kassaflöden istället för att bära en högre goodwillpost som inte nödvändigtvis går att försvara. Mogna bolag har även en längre erfarenhet, vilket gör att deras referenspunkt påverkar mer av tidigare förluster och vinster. På samma sätt har yngre bolag mindre erfarenhet, varpå referenspunkten kommer påverkas mer av ledningens personliga referenspunkt. Teorin nämner även att människor är mer riskaverta gällande vinster, men mer risktagande gällande förluster, varpå att inte skriva ner goodwill kan ses som ett risktagande vid applicering av teorin på nedskrivning av goodwill. Det kan således förklara den låga nedskrivningsgraden som råder bland svenska företag.

*Marknadsförhållanden och cykler* togs upp av majoriteten av respondenterna som en faktor

som påverkar nedskrivningstest av goodwill. Robin belyste att konjunkturcykler eller andra externa faktorer, exempelvis förhöjda räntor, som gör att sektorn ett företag är verksamt inom går in i en "svår tid" kan göra att värdet på goodwill behöver omprövas, och således genomförs nedskrivningstest. Även Alex och Kim tog upp att marknadsläget kan leda till värdeförändringar som erfordrar nedskrivning. Tankegångarna har stöd i tidigare forskning, som kommit fram till att beteende vid nedskrivningstest av goodwill påverkas av rådande marknadsklimat (Giner & Pardo, 2015). *Prospect Theory* kan användas för att förklara varför denna faktor påverkar företag olika, till följd av att alla företag och dess intressenter har olika referenspunkter att utgå ifrån. Därmed skiljer sig hur mycket marknadsläget måste förändras för att ett företag ska uppfatta att det befinner sig i "dåliga" eller "bra" tider. För företag och intressenter med en viss referenspunkt kommer det att krävas mindre för att uppleva att framtidsutsikterna är sämre, varpå dessa kommer vara mer benägna att göra nedskrivningstest oftare än andra företag.

## 5.5 Anchoring and Adjustment Heuristic

*Kassaflödesmodellens* uppbyggnad, estimat, och applicerade diskonteringsränta och tillväxt lyfts under intervjuerna fram som en påverkande faktor vid nedskrivningstest av goodwill. Under intervjuerna blev det även tydligt att nedskrivningstest av goodwill sällan resulterar i nedskrivningar – posten lämnas oftast oförändrad. Slavin, Liu och Fang (2021) konstaterar att det finns möjlighet att vinkla kassaflödesmodellen för att sammanfalla med önskat värde, och fortfarande hålla sig inom regelverken. Detta då en liten förändring i de variabler som används i kassaflödesmodellen kan resultera i ett värde på den kassaflödesgenererande enheten som överensstämmer med vad företagsledningen vill uppnå, och inte vad som nödvändigtvis speglar verkligheten. Fenomenet om subjektivitet och val av information vid nedskrivningstest kan studeras utifrån teorin om *Anchoring and Adjustment Heuristic*, som förklarar att människor tenderar att värdera initial information och ursprungsvärden högt vid beslutsfattande, för att sedan stegvis och långsamt ändra vår ståndpunkt utifrån detta värde, med medförd risk för underjustering. Med grund i teorin går det att argumentera för att en anledning till att nedskrivningstest av goodwill sällan resulterar i nedskrivningar är för att den underliggande kassaflödesmodellen utgår från initiala inputs och estimat för framtida kassaflöden som fastställdes i samband med förvärvstillfället. Även om ny information som kan, och rimligtvis bör påverka modellen framkommer, kan underliggande inputs och antaganden som la grunden för den ursprungliga modellen begränsa den påverkan ny information har. Resultatet kan landa

i att så pass små förändringar görs till modellen att dessa ej bedöms väsentliga nog för att erfordra en nedskrivning av goodwill, och där revisorer har svårt att motbevisa valet av en något högt förväntad försäljningstillväxt över kommande år.



## 6. Diskussion och slutsats

I diskussion och slutsats diskuteras studiens framkomst, resultatet från studien, samt begränsande faktorer. Vidare diskuteras tidigare studier och hur dessa skiljer sig från vår studies resultat, vår studies bidrag till forskningen, och förslag på framtida forskning. Kapitlet avslutas med att slutsatser presenteras, och att studiens frågeställning besvaras.

### 6.1 Diskussion

När studien påbörjades var det uttalade syftet att undersöka eventuell förekomst av branschspecifika skillnader vid nedskrivningstest av goodwill, för att sedan analysera orsakerna bakom dessa. Däremot insåg vi tidigt efter samtal och intervjuer med revisorer att det inte fanns några större branschspecifika skillnader, utan att eventuella skillnader kan förklaras av andra faktorer, och således beslutades ett skifte av fokus. Undersökningens omfattning breddades initialt till att undersöka vilka faktorer revisorer bedömer påverka vid nedskrivningstest, med utgångspunkt i stakeholder theory. Men, då det finns tidigare forskning kring just detta landar arbetet slutligen i en studie om hur, och varför, de faktorer som intervjuobjekten diskuterade kan tänkas påverka vid nedskrivningstest av goodwill, med utgångspunkt i beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier.

Under intervjuerna framkom det att det finns utrymme för faktorer att påverka nedskrivningstest av goodwill, och genom analysen kunde möjliga anledningar till faktorernas påverkan lyftas. Ingen av respondenterna ansåg att det förekommer branschspecifika skillnader i hur dessa faktorer kan påverka goodwillnedskrivningar, men de var eniga om att vilka intressenter som är av högst betydelse skiljer sig mellan branscher. Därmed kan det diskuteras om nedskrivningstest av goodwill i praktiken inte påverkas av vilken intressent som är dominerande. Majoriteten av respondenterna ansåg dock att intressenter kan vara en faktor som påverkar nedskrivningstest av goodwill, och lyfte framförallt aktieägare som den dominerande intressenten. Att aktieägare identifierades av samtliga respondenter som den dominerande intressenten vid nedskrivningstest av goodwill kan potentiellt förklaras av det fokus som respondenterna har. Tre av fyra respondenter jobbar främst med noterade bolag på Stockholmsbörsen, där kapitalstrukturen kan vara sådan att aktieägare blir den dominerande intressenten, oavsett övriga skillnader i företagen. Det kan därmed finnas andra typer av företag där andra intressenter är av vikt, exempelvis offentligt ägda företag, som påverkas på

annorlunda sätt av intressenter vid nedskrivningstest av goodwill. Vidare var det ingen av respondenterna som kunde se att det fanns exempel på tillfällen där en intressent har värderats högre än en annan i samband med nedskrivningstest av goodwill. Att en specifik intressant prioriteras högre vid beslutsfattande om goodwill kan dock tänkas göras omedvetet, då väsentliga intressenter för företag alltid tas i beaktning vid beslut.

Respondenternas svar skiljer sig gällande flera faktorer, där exempelvis tre av fyra ansåg att ägarstruktur påverkar, medan endast en respondent lyfte att ledningens incitamentsstruktur kan ha en inverkan. En anledning till dessa skilda uppfattningar kan vara intervjurespondenternas bakgrund, där personen som arbetar inom värdering och modellering har andra erfarenheter än revisorerna, varpå andra faktorer kommer lyftas utifrån denna persons perspektiv. En annan anledning är att revisorerna arbetar med olika typer av företag, vilket gjordes medvetet för att täcka olika branscher och typer av företag. Därmed kan vissa faktorer vara mer eller mindre framträdande för respondenterna, vilket påverkar deras uppfattning.

Samtliga intervjuobjekt hade erfarenheten att nedskrivning av goodwill tillhör ovanligheterna, vilket vi tror, åtminstone delvis, kan förklaras av en kombination av två faktorer: revisorns uppdrag att säkerställa att räkenskaperna i all väsentlighet består av korrekt information, och chefers förmåga att övertyga revisorer. Charlie berättade i intervjun om revisorns skyldighet att endast neka väsentliga fel, vilket innebär att oväsentliga oenigheter mellan rapporterade bolaget och revisorn inte kan ligga till grund för att räkenskaperna inte godkänns. Detta bör rimligtvis underlätta fenomenet Avallone och Quagli (2015) identifierade – att chefer har en benägenhet att manipulera antaganden om tillväxttakt för att övertyga revisorer om tillförlitligheten i värderingsmodellen, då mindre förändringar i antaganden som tillväxttakt, särskilt om förändringarna sker inkrementellt, torde anses oväsentliga, och således inte resultera i att bolagets egna bedömning att goodwillposten bör lämnas oförändrad inte godkänns.

Vår studie bygger på intervjuer med personer som är verksamma inom revision och värderingsfrågor i Sverige, vilket kan göra att våra slutsatser kan få en landsspecifik prägel. Vi tror dock att det intressanta i vår slutsats är att när du har en principbaserad reglering som ger utrymme för subjektivitet och bedömningar, likt IFRS och mer specifikt IAS 36 gör, kommer beteendevetenskapliga och beteendekonomiska faktorer att vara centralt för att förstå hur dessa bedömningar görs. Vi tror därför att våra slutsatser är tillämpbara på alla länder som

brukar IFRS och principbaserade regelverk istället för regelbaserade regelverk, men att vilka specifika faktorer som kan komma att påverka beslutsfattandet kring nedskrivningstest av goodwill kan skilja mellan länder beroende på landets karaktäristika. Antalet intervjupersoner kan även påverka hur generella våra slutsatser är, men respondenternas sammanlagda erfarenhet inkluderar både lång erfarenhet inom revision och värdering, samt en spridning av kunder över olika branscher och typer av företag.

Tidigare studier har visat att identifiering och nedskrivningstest av goodwill, under dagens regelverk, kan användas för resultatmanipulering. Giner och Pardo (2015) beskriver hur metoder som *Big Bath Accounting* och *Smoothing* används vid nedskrivningstest för att nå önskat resultat, och Detzen och Zülch (2012) konstaterar i sin undersökning att ökad rörlig kontant bonus för chefer får effekten att bolag allokerar större del av förvärvsbeloppet till goodwill i syfte att minska storleken på sina avskrivningsbara tillgångar, och således uppnå högre framtida resultat. I kontrast till detta når vi ingen entydig slutsats – två intervjuobjekt bedömer att faktorer som kompensationspaket kopplade till kursutveckling och resultat kan tänkas beaktas vid nedskrivningstest av goodwill, medan två intervjuobjekt inte anser att resultatmanipulering är en väsentlig faktor, då intressenter inte intresserar sig för resultat som inkluderar nedskrivning av goodwill. Det sistnämnda är konsekvent med de slutsatser Zang (2008) drar – aktiekursutveckling är inte kopplat till intäktsökning till följd av utebliven nedskrivning av goodwill.

Skillnaden mellan tidigare studiers resultat och våra tvetydiga svar kan i stor utsträckning tänkas bero på metodologi – vår studie är kvalitativ, medan ovan nämnda studier är kvantitativa. Vår uppfattning är att en kvantitativ metod är bättre lämpad för att undersöka den sortens samband, och bedömer således att resultat från dessa är mer relevanta att förlita sig på i frågan om nedskrivningstest av goodwill kan användas för resultatmanipulering.

Vår studie ger en insikt i det beteendevetenskapliga och beteendekonomiska perspektivet av nedskrivningstest av goodwill. Posten är svårreglerad och tidigare forskning har ett stort fokus på hur reglering bör utformas, medan vår studie fokuserar på de faktorer som i praktiken påverkar nedskrivningstesten. Nuvarande reglering ger stort utrymme för subjektivitet och bedömning, varpå beteendevetenskap är väsentligt för att analysera hur beslut kring goodwill görs, samtidigt som det är komplicerat att implementera regleringar kring beteendevetenskapliga faktorer. Respondenterna lyfte svårigheterna kring att reglera en

bedömningspost, till följd av de skillnader som finns mellan varje fall. Återgång till linjär avskrivning skulle motverka subjektivitet, men respondenterna belyste att detta i praktiken skulle vara näst intill omöjligt att genomföra och eliminera precisionen som krävs vid bedömning av varje fall. Revisorns roll blir således att vara den kontrollerande enheten mellan bedömningen hos företaget och regleringarna, varpå deras perspektiv på faktorer är av högsta väsentlighet. I en perfekt värld skulle regleringar och rekommendationer vara det enda som styrde hur nedskrivningstesten genomförs, men i praktiken finns det ytterligare faktorer. Vår studie lyfter därför faktorer som enligt tidigare forskning bevisligen har en påverkan på nedskrivningstest och genom tillämpning av beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier har anledningar till att dessa påverkar kunnat undersökas och förklaras. Detta bidrar således till en ökad förståelse för hur processen vid nedskrivningstest av goodwill påverkas av andra faktorer än regleringar, vilket är väsentligt för att eventuellt utveckla ännu tydligare regleringar för att säkerställa att nedskrivningar görs när det finns grund till det. En ökad förståelse är även av vikt för revisorer i deras roll som den kontrollerande enheten, samt för företag som själva låter faktorerna som tagits upp i vår studie, medvetet eller omedvetet, ha en inverkan.

Till förslag på framtida forskning föreslår vi att bygga vidare på vår studie genom att ta in fler perspektiv på nedskrivningstest av goodwill. Vi anser att revisorer har möjlighet att ge en objektiv bild på hur verkligheten ser ut eftersom de har en bred erfarenhet av många olika företag, men kan inte förklara specifika beslut i lika stor utsträckning som exempelvis ekonomichefer har möjlighet till. Vi föreslår därför att kompletterande intervjuer görs med ekonomichefer på företag för att få deras perspektiv på faktorer som kan påverka nedskrivningstest av goodwill och varför dessa faktorer anses påverka beslutsfattandet. Intervjuer med regulatoriska organ och branschorganisationer skulle även kunna hjälpa till att ytterligare nyansera resultaten.

Eftersom studiens resultat och tidigare forskning tyder på att det finns utrymme för faktorer att påverka nedskrivningstest av goodwill, hade det även varit intressant om att undersöka om det gick att öka revisorernas möjlighet att agera som kontrollerande organ för att minska utrymme för att nedskrivningstest används för resultmaipulering, samtidigt som regleringen är tillräckligt flexibel och principbaserad för att kunna appliceras i alla olika situationer. Revisorns möjlighet att agera som kontrollerande organ kan eventuellt begränsas av den

intressekonflikt som finns med att kontrollera och sträva efter objektivitet, när de samtidigt är beroende av att behålla företagen de granskar som kunder.

## 6.2 Slutsatser

Vår studie undersöker vilka faktorer som kan påverka beslutsfattande vid nedskrivningstest av goodwill, och varför dessa faktorer kan anses påverka beslutsfattandet genom att söka förklaringar i beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier. Vi finner att de faktorer, som identifierats i tidigare forskning och under intervjuerna med våra respondenter, att påverka nedskrivningstest av goodwill, kan förklaras med beteendevetenskapliga och beteendekonomiska teorier, eftersom att regelverken kring värdering av goodwill idag är principbaserade. De principbaserade regelverken öppnar för subjektivitet hos beslutsfattare, och gör att andra faktorer än strikt ekonomiska kan styra beslutsfattande om goodwill. Eftersom det inte endast är den ekonomiska verkligheten som spelar roll, är det intressant att undersöka motivationen och eventuell tankegång bakom att avvika från den ekonomiska verkligheten.

Studien visar att faktorer som anses påverka nedskrivningstest av goodwill inkluderar ledningens incitamentsstruktur, dominanta intressenter, kassaflödesmodellens subjektivitet, företagskultur och riskprofil, marknadsförhållanden och cykler, företags mognadsgrad, kapitalstruktur och ägarstruktur. Varför ledningens incitamentsstruktur och ägarstruktur påverkar förklarades med *Agency Theory* genom att företagsledning med incitamentsstruktur kopplat till resultat väljer att kortsiktigt försöka undvika att skriva ner goodwill för att maximera sin egennytt, vilket möjliggörs av den informationsasymmetri som råder mellan principalen och agenten. Ägarstrukturens påverkan förklarades av att sammansättningen av ägare kommer påverka separationen mellan principalen och agenten vilket påverkar beslutsfattandet. Skälet till att dominanta intressenter och kapitalstruktur påverkar förklarades med *Stakeholder Theory*, där olika intressenter kan ha olika agendor och kan utöva olika typer av makt för att påverka beslutsfattande, och där kapitalstrukturen kan påverka vilken intressents agenda som bör prioriteras: Kopplat till goodwill ser ingen av respondenterna att en specifik intressent prioriteras högre vid beslutsfattande kopplat till goodwill, men tidigare forskning konstaterar att kapitalstruktur påverkar nedskrivning av goodwill. Anledningen till att kassaflödesmodellen påverkar förklarades med *Anchoring and Adjustment Heuristic*, där estimaten i den initiala investeringskalkylen undermedvetet kan påverka så att framtida justeringar inte konvergerar i stor utsträckning eftersom människan tenderar att värdera initial information högt och förankra

framtida beslut i denna information. Företagskulturs och riskprofils påverkan förklarades med *Social Constructionism Theory* där företagskulturen och riskprofilen antas kunna ligga till grund för olika tolkningar av redovisningsregler, vilket leder till olika tillvägagångssätt vid nedskrivningstest av goodwill. Varför marknadsförhållanden och cykler samt företags mognadsgrad påverkar förklarades med *Prospect Theory* där människor tenderar att asymmetriskt uppfatta förlust som värre än lika stor motsatt vinst och att referenspunkten spelar roll vid beslutsfattandet, vilket gör att stadiet som företaget befinner sig kommer påverka referenspunkten de har vid beslutsfattande.

# Referenslista

Advokatfirman Lindahl (2020). Vägen till börsen – en översikt [pdf], Tillgänglig online: <https://www.lindahl.se/media/2868/vagen-till-borsen.pdf> [Hämtad 29 maj 2023]

Allegrini, M., & Ferramosca, S. (2021). Impairment or amortization of goodwill? An analysis of CFO perceptions of goodwill accounting. *European Management Journal*, 39(6), 816-828.

Amel-Zadeh, A., Glaum, M., & Sellhorn, T. (2021). Empirical Goodwill Research: Insights, Issues, and Implications for Standard Setting and Future Research. *European Accounting Review*, 32(2). 415-446.

Avallone, F., & Quagli, A. (2015). Insight into the variables used to manage the goodwill impairment test under IAS 36. *Advances in Accounting*, 31(1), 107-114.

Beatty, A., & Weber, J. (2006). Accounting discretion in fair value estimates: An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 257-288.

Boritz, J. E., & Timoshenko, L. M. (2022). How Do Auditors Assess Key Inputs in a Discounted Cash Flow Model of Goodwill? *Behavioral Research in Accounting*, 34(2), 19-47.

Bryman, A., & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (3rd edn). Stockholm: Liber.

Carlin, T., & Finch, N. (2011). Goodwill Impairment Testing Under IFRS – A False Impossible Shore? *Pacific Accounting Review*, 23(3), 368-392.

Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C., & Iommi, M. (2013). Innovation and intangible investment in Europe, Japan, and the United States. *Oxford Review of Economic Policy*, 29(2), 261-286.

- Damodaran, A. (2013). Valuing financial service firms. *Journal of Financial Perspectives*, 1(1), 59-74.
- Detzen, D., & Zülch, H. (2012). Executive compensation and goodwill recognition under IFRS: Evidence from European mergers. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21(2), 106-126.
- Fenwick, T., & Hall, R. (2006). Skills in the Knowledge Economy: Changing meanings in changing conditions. *Journal of Industrial Relations*, 48(5), 571-592.
- Ferramosca, A., & Allegrini, M. (2021). Impairment or amortization of goodwill? An analysis of CFO perceptions of goodwill accounting. *European Management Journal*, 39(6), 816-828.
- Freeman, R. E., Harrison, J. S., & Zyglidopoulos, S. (2018). Stakeholder Theory: Concepts and Strategies. *Cambridge: Cambridge University Press (Elements in Organization Theory)*.
- Freeman, R. E., & Reed, D. L. (1983). Stockholders and Stakeholders: A New Perspective on Corporate Governance. *California Management Review*, 25(3).
- Gauffin, B., & Thörnsten, A. (2010). Låga nedskrivningar av goodwill i finanskrisens spår, Tillgänglig online: <http://www.grantthornton.se/Press/Pressmeddelanden/Ny-studie-visar-Laga-nedskrivningar-av-goodwill-i-svenska-noterade-bolag-i-finanskrisens-spar/> [Hämtad: 2023-04-21]
- Giner, B., & Pardo, F. (2015). How Ethical are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms? *Journal of Business Ethics*, 132(1), 21–40.
- Giner, B., & Pardo, F. (2022). Is goodwill impairment disclosure used as an impression management strategy? *Baltic Journal of Management*, 17(4), 429-446.
- Greco, G., Ferramosca, S., & Allegrini, M. (2015). The influence of family ownership on long-lived asset write-offs. *Family Business Review*, 28(4), 355-371.



IFRS Foundation. (2023). IAS 36 Impairment of Assets [pdf], Tillgänglig online: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-36-impairment-of-assets/#standard> [Hämtad: 2023-04-20]

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Kabir, H., Su, L., & Rahman, A. (2020). Firm life cycle and the disclosure of estimates and judgments in goodwill impairment tests: Evidence from Australia. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 16(3).

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.

Lev, B. (2019). Ending the Accounting-for-Intangibles Status Quo. *European Accounting Review*, 28(4), 713-736.

Patent- och registreringsverket. (2023). Vad är immateriella tillgångar?, Tillgänglig online: <https://www.prv.se/sv/foretagare/vad-ar-immateriella-tillgangar/> [Hämtad 2023-04-21]

Powell, S. (2003). Accounting for intangible assets: current requirements, key players and future directions. *European Accounting Review*, 12(4), 797-811.

Simon, H. A. (1977). *The New Science of Management Decision* (rev. edn), Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Slavin, N. S., Liu, M., & Fang, J. (2021). A Deep Dive into the Discounted Cash Flow Valuation Model in Determining the Impairment of Goodwill: An Instructional Guide. *Journal of the Academy of Business Education*, 22, 58–79.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.

Wachira, M. (2018). Constructionism in Accounting Research: An Investigative Tool for Corporate Social Disclosure Practices. *European Journal of Business and Management*, 10(10), 111-116.

Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., Bruton, G. D., & Jiang, Y. (2008). Corporate Governance in Emerging Economies: A Review of the Principal–Principal Perspective. *Journal of Management Studies*, 45, 196-220.

Zang, Y. (2008). Discretionary behavior with respect to the adoption of SFAS no. 142 and the behavior of security prices. *Review of Accounting and Finance*, 7(1), 38-68.

# Appendix

## Intervjuguide

### Bakgrund till intervju

Enligt IAS 36 behöver företag som följer IFRS göra nedskrivningstest minst en gång årligen, eller när det finns indikationer på att värdet har förändrats. Det har dock konstaterats att det finns skillnader i hur nedskrivningstester av goodwill hanteras. Exempelvis Gauffin och Thörnsten (2010) undersökte nedskrivningar av immateriella tillgångar hos noterade bolag i Sverige och USA under finanskrisen 2008 och fann stora skillnader i hur nedskrivningen av goodwill hade skett, där de konstaterade att svenska bolag gjorde lägre nedskrivningar än sina amerikanska motsvarigheter. De svenska bolagen som de undersökte skrev ner sin goodwill med 1,5% under 2008, medan de amerikanska motsvarigheterna till dessa bolag skrev ner sin totala goodwill med 30%, vilket belyser både skillnader i tolkningar av regelverken i IFRS, men även att det finns andra faktorer än strikt regelmässiga som kan påverka besluten om nedskrivning. Vi ska försöka ta reda på hur dessa faktorer kan påverka hur nedskrivningstester av goodwill genomförs, och tänkte därför intervjua dig som sakkunnig inom området med nedan frågor:

#### 1. Bakgrundsfrågor

- a. Vad har du för titel och roll inom revisionsbyrån?
- b. Hur länge har du jobbat inom revisionsyrket?
- c. Vilken / vilka bransch(er) arbetar du främst med?
- d. Enligt dig, vad är det främsta syftet med att genomföra en nedskrivningsprövning av goodwill?

#### 2. Branschspecifika frågor angående nedskrivningsprövning av goodwill

- a. Generaliserat, hur ofta upplever du att företag inom (Bransch 1) gör nedskrivningsprövningar av sin goodwill?
- b. Generaliserat, leder dessa till att värdet av goodwill justeras upp, ner eller lämnas oförändrat?

- c. Enligt dig, vilka faktorer skulle kunna påverka frekvensen av hur ofta en nedskrivningsprövning görs inom (bransch 1)?
- d. Enligt dig, vilka faktorer skulle kunna påverka att goodwill faktiskt justeras vid en nedskrivningsprövning inom (bransch 1)?
- e. Generaliserat, vad skulle du säga är den vanligaste metoden för att fastställa värdet av goodwill inom (bransch 1)?
- f. Enligt dig, tror du att det finns några skillnader på hur nedskrivningstest av goodwill genomförs inom (bransch 1), jämfört med andra branscher?

### 3. Intressentperspektivet på nedskrivningstest av goodwill

- a. Enligt dig, vilka är de viktigaste intressenterna för företag inom (bransch 1)?
- b. Enligt dig, tror du att företag värderar åsikter från alla intressenter likvärdigt vid beslut om nedskrivning av goodwill, eller prioriteras någon/några intressenter högre inom (bransch 1)?
- c. Har du sett något exempel, där ett företag inom (bransch 1) prioriterade en viss intressent högre när de stod inför ett val om nedskrivning av goodwill?

### 4. Regleringar och institutionella faktorerers påverkan på nedskrivningstest av goodwill

- a. Hur ofta nedskrivningstest av goodwill behöver göras regleras av IAS 36. Kan du tänka på någon annan typ av branschspecifik reglering som skulle kunna påverka hur nedskrivningstest genomförs inom (bransch 1)?
- b. Enligt dig, ger nuvarande reglering tillräcklig tydlighet för hur nedskrivningstest ska genomföras?
- c. Enligt dig, tror du att det finns några institutionella faktorer inom (bransch 1), som påverkar hur nedskrivningstest av goodwill görs?
- d. Har du stött på en situation där ett företag inom (bransch 1) inte genomförde nedskrivningsprövning av goodwill med det intervall som krävs enligt IAS 36?