



INTERNATIONELLA HANDELSHÖGSKOLAN
HÖGSKOLAN I JÖNKÖPING

Levererar IFRS 3 kvalitet?

En jämförelse av svenska börsnoterade företag
och anpassningen till IFRS 3

Filosofie magisteruppsats inom företagsekonomi

Författare: Carin Jesenicnik

Simon Werner-Zankl

Handledare: Fredrik Ljungdahl

Framläggningsdatum 2008-05-29

Jönköping maj 2008



JÖNKÖPING INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
Jönköping University

Does IFRS 3 deliver quality?

A comparison of Swedish companies and the implementation of IFRS 3

Master' thesis within business administration

Author: Carin Jesenicnik

Simon Werner-Zankl

Tutor: Fredrik Ljungdahl

Jönköping may 2008

Magisteruppsats inom företagsekonomi

Titel: Levererar IFRS 3 kvalitet?

Författare: Carin Jesenicnik, Simon Werner-Zankl

Handledare: Fredrik Ljungdahl

Datum: 2008-05-29

Ämnesord Strategisk redovisning, IFRS 3, upplysningskrav, företagsförvärv

Sammanfattning

Inledning

År 2005 tog länderna i Europa ett steg närmare varandra på redovisningsområdet. Man implementerade den nya internationella redovisningsstandarden IFRS. Detta med syftet att öka jämförbarheten mellan länderna i årsredovisningarna. IFRS 3 är den del av IFRS som reglerar rapporteringen vid företagsförvärv och upplysningskraven i IFRS 3 har debatterats ställa extensiva krav på företagen. Tidigare forskning har gjorts om IFRS 3, det efter implementeringen för att se hur företagen har klarat av införandet av den nya standarden. Flera studier och i tidningen Balans har det debatterats att företag har klarat av införandet tillfredställande bra men ingen forskning har tidigare undersökt om företagen har klarat införandet och redovisat med kvalitet. De svenska företagen har alltså klarat av införandet tillfredställande nog kvantitativt sett men har kvaliteten i innehållet också gjort det eller kan man se tendenser till att företag har lämnat ute information och kan man se bakomliggande faktorer till varför företag redovisar som de gör?

Syfte

Syftet med denna uppsats är att beskriva och kategorisera tillämpningen av upplysningskraven i IFRS 3 i svenska börsnoterade företag men också att undersöka bakomliggande faktorer till olika tillämpningssätt av de nya redovisningsreglerna. Författarna vill till skillnad från tidigare studier se till både kvantiteten och kvaliteten i redovisningen.

Metod

Författarna har genomfört en dokumentstudie av samtliga 65 svenska börsnoterade företag som har gjort förvärv under 2006. Utefter en mall med 10 upplysningskrav har författarna poängsatt hur väl uppfyllt upplysningskravet är med 0-2 poäng. Samtliga företag har sedan sammanfogats i fyrfältsdiagram och kategoriserats i fyra kategorier. Det är också dessa fyrfältsdiagram som har använts för att se om bakomliggande faktorer som val av revisionsbyrå, företagets storlek, branschtillhörighet, soliditet och lönsamhet har påverkat redovisningen i någon riktning.

Slutsats

Samtliga 65 företag har placerat sig i två av de fyra kategorierna. Det är de två kategorierna som innebär att företagen har flest 2:or i poäng samt flest poäng totalt sett. När det kommer till de bakomliggande faktorerna drar författarna slutsatsen att det har varit varierande utfall mellan de olika bakomliggande orsakerna som analyserats. Det finns inte för någon bakomliggande orsaker ett starkt mönster som visar att det finns ett samband mellan varför företag har valt att redovisa företagsförvärv som dokumentstudien har visat.

Master's Thesis in business administration

Title:	Does IFRS 3 deliver quality?
Author:	Carin Jesenicnik, Simon Werner-Zankl
Tutor:	Fredrik Ljungdahl
Date:	2008-05-29
Subject terms:	Strategical accounting, IFRS 3, info requirements, acquisitions

Abstract

Background

In 2005 the countries in Europe took a step to get closer to each other in the area of accounting. The new international accounting standard of IFRS was implemented with the purpose of higher comparability between the countries. IFRS 3 is the part of IFRS that aims at acquisitions and the information requirements has been debated to demand a lot from the companies. Earlier research has had focus on looking at how well the companies have been able to meet the extended demand in information requirements. Several studies and in the Swedish accountant magazine, Balans, it has been debated that the Swedish companies have managed the implementation satisfactory good. Although no earlier research has aimed at concluding whether the implementation has been satisfactory and increased the quality in the annual reports and reporting of acquisitions. What has been concluded is that the Swedish companies has managed the implementation in quantitative measures but have they also managed it in qualitative terms or is it possible to see tendencies to where companies have included the information and not. Is it possible to see underlying factors to why companies report as they do?

Purpose

The purpose with this thesis is to describe and kategorize the usage of the information requirements in IFRS 3 in swedish listed companies but also to investigate underlying factors to different usage methods of the new accounting standards. The authors of this thesis wants in comparison to earlier studies see to both the quantity and the quality in the accounting concerning the reporting of acquisitions.

Method

The authors have conducted a documentary study of all the 65 swedish listed companies that have done acquisitions in 2006. After a template with 10 information requirements the authors have given the companies annual reports points from 0-2 considering how well they have fulfilled the purpose of the information requirement. All the companies has then been compared and categorized in a four part diagram. It is also with these diagrams the underlying factors such as choice of company for autiditing, size of the company, bransch, solidity and profitability has been tested to see if it has affected the accounting in any directions.

Conclusion

All the 65 companies are situated in two of the four categories. It is in the two categories where the companies with the most 2 points and the highest total score are situated. When it comes to the underlying factors the authors conclude that there are no patterns indicating that there are connections between these underlying factors.

Förkortningar

FAR – Förening Auktoriserade Revisorer

IAS – International reporting Standard

IASB – International Accounting Standard Board

IFRS – International Financial Reporting Standard

ÅRL – Årsredovisningslagen

Innehåll

1	Introduktion.....	3
1.1	Bakgrund.....	3
1.2	Problemdiskussion	3
1.2.1	Tidigare forskning	4
1.3	Problem.....	5
1.4	Syfte.....	6
1.5	Definitioner	6
1.6	Avgränsningar	6
2	Metod	7
2.1	Kvantitativ ansats	7
2.1.1	En diskussion kring studiens kombination av kvantitativa och kvalitativa egenskaper	7
2.2	Tillvägagångssätt	8
2.2.1	Deduktiv ansats	8
2.2.2	Primär- och sekundärdata	9
2.2.3	Val av företag.....	9
2.2.4	Val av bakomliggande faktorer	9
2.2.5	Utveckling av mall för årsredovisningsstudie	10
2.3	Datainsamling	10
2.3.1	Analys av insamlad data.....	10
2.3.2	Kategorisering och fyrfältsmatrisen.....	10
2.3.3	Teoritillämpning vid kategoriseringen	12
2.4	Tillförlitlighet	13
2.4.1	Reliabilitet	13
2.4.2	Validitet.....	13
2.5	Metodkritik.....	14
2.6	Litteraturkritik.....	15
3	Teoretiskt ramverk	17
3.1	IFRS.....	17
3.2	IFRS 3 – Business combinations	18
3.3	Principal-agentteorin	19
3.4	Intressentteorin	20
3.5	Legitimitetsteorin	21
3.6	Strategiska val av redovisning.....	22
4	Resultat	24
4.1	Kategorisering	24
4.2	Bakomliggande faktorer	26
4.2.1	Revisionsbyrå	26
4.2.2	Lista	28
4.2.3	Bransch	29
4.2.4	Soliditet.....	31
4.2.5	Lönsamhet.....	32
5	Analys.....	34
5.1	Kategorisering	34

5.2	Bakomliggande faktorer	36
5.2.1	Revisionsbyrå	36
5.2.2	Lista	37
5.2.3	Bransch	38
5.2.4	Soliditet	39
5.2.5	Lönsamhet	39
6	Slutsats	41
6.1	Förslag till vidare forskning	42
	Litteraturförteckning	43

Figurer

Figur 2-1	- Fyrfältsdiagrammet med poäng	11
Figur 2-2	- Fyrfältsdiagrammet med kategoriindelningen	12
Figur 4-1	- Resultat för Ernst & Young och KPMG	26
Figur 4-2	- Resultat för PWC och Deloitte	27
Figur 4-3	- Resultat för lista	28
Figur 4-4	- Resultat för bransch	30
Figur 4-5	- Resultat för soliditet	31
Figur 4-6	- Resultat för lönsamhet	33

Tabeller

Tabell 1	- Antal företag efter kategori	24
Tabell 2	- Genomsnittsvärden efter kategori	24
Tabell 3	- Antal poäng per punkt samt genomsnittlig poäng per punkt	25
Tabell 4	- Summering per poängslag samt givna poäng	25
Tabell 5	- Summering efter revisionbyråer	26
Tabell 6	- Uppdelningen mellan revisionbyråerna	28
Tabell 7	- Summering efter branschtillhörighet	29
Tabell 8	- Summering efter soliditet	31
Tabell 9	- Summering efter årets resultat som del av nettoomsättning	32

Bilagor

Bilaga 1	- De valda företagen	47
Bilaga 2	- Metodbilaga	48
Bilaga 3	- Företag med attribut	56
Bilaga 4	- Analysmallarna med poäng	59
Bilaga 5	- Genomsnittsvärden för bakomliggande faktorer	63

1 Introduktion

Detta inledande kapitel kommer att ge läsaren en kort introduktion av det valda ämnet och dess bakgrund. Författarna kommer här att beskriva vad som ligger till grund för deras frågeställning och syftet med denna uppsats.

1.1 Bakgrund

Ursprungligen härstammar redovisningsstandarderna från att varje land var för sig utifrån olika kultur, politiska samt ekonomiska perspektiv utvecklat olika redovisningsstandarder (Kindberg & Persson, 2004). Varje land har utformat sin egen standard och det har gjort att jämförbarheten inte har varit speciellt hög. För utländska investerare har det varit svårt att läsa och tolka svenska årsredovisningar på grund av de olika standarder som tillämpats. Handeln över gränserna har ökat och under 2000-talet har allt fler svenska aktörer blivit internationella aktörer, och sedan globaliseringen satt fart har ett större internationellt intresse för svensk redovisning växt fram.

Som ett led av detta infördes år 2005 en ny redovisningstandard för svenska börsnoterade företag. Införandet av den nya standarden, IAS/IFRS var ett steg i en harmonisering av den internationella redovisningsstandard som EU satt tryck på (Fördraget om Europeiska Unionen, 2007). Tanken var att man skulle använda samma redovisningsstandard i Europa och sänka barriärerna mellan länderna, genom harmoniseringen, då intressenter skulle ha större möjlighet att läsa och tolka årsredovisningarna internationellt. Tidigare har de europeiska redovisningstraditionerna dominerats av den anglosaxiska och den kontinentala redovisningstraditionen (Artsberg, 2005a). I Sverige hade man innan införandet 2005 tillämpat ÅRL som inte använde ett fullt lika extensivt upplysningskrav med noter och förteckningar, som efter införandet kom att gälla genom IFRS (Pramhäll & Wikerfält, 2004) men rapporterna idag präglas, genom uppställningsformen, fortfarande av ÅRL (Ernst & Young, 2006).

Införandet av IFRS kom som ett led av en harmonisering men med ökade krav på utförligare redovisning uppstod diskussionen huruvida det skulle leda till ökade belastningar på företagen och att det skulle påverka dem negativt med ökade kostnader (Stockholmsbörsen, 2005). Denna ökning kan leda till att företagen väljer att inte följa IFRS fullt ut eller sämre kvalitet i informationen när de följer IFRS. Denna fråga agerar utgångspunkt för problemdiskussionen.

1.2 Problemdiskussion

Det område som tycks diskuteras mest och som återfinns i de flesta tidigare undersökningar är IFRS 3 – business combinations, som reglerar företagsförvärv och som ersätter IAS 22. I samband med införandet av IFRS 3 har även andra ändringar i redovisningsstandard skett då exempelvis IAS 12, 36 och 38 rörande nedskrivningar och immateriella tillgångar har justerats med flera. Upplysningskraven inom området företagsförvärv har förändrats i och med införandet av IFRS 3 och utökats avsevärt. Syftet med utökandet av upplysningskraven är att intressenter ska kunna bilda sig en tydligare uppfattning om effekterna och omfattningen av själva förvärvet (Ernst & Young, 2007).

Efter införandet av IFRS 3, har tidigare forskning tytt på att övergången varit oproblematisk i de allra flesta fall (Jansson & Hurtig, 2005). Att vissa områden inom IFRS inte följts till fullo har berott på den snabba förändringen och implementeringen av den nya

redovisningsstandarden (Gordon, Palmdahl & Göransson, 2005). Författarna i denna uppsats menar på att ofullständig redovisning av IFRS 3 kan bero på den snabba implementeringen. Dock kommer kompetensen med tiden att öka och rapporterna kommer att bli mer och mer utförliga, då företagen ser positivt på införandet av den internationella redovisningsstandarden trots att det idag uppfattas som komplext enligt Ahlgren & Eriksson (2006). En viss tröghet i utveckling nämns dock av Håkansson & Liivrand (2007), som menar på att mer förvärvsintensiva företag kommer att bli duktigare och lära sig redovisningsstandarden snabbare genom mer övning än företag som gör förvärv mer sällan.

Det som oftast diskuterats och som tidigare studier påvisat är att den mängd av information som krävs enligt de nya reglerna i IFRS i stor utsträckning varit tillfredställande se Junger och Kull (2007), Jeppsson och Strauss (2007). En studie gjord av Ernst & Young (2006) visar på att svenska företags redovisningsrapporter håller god till hög kvalitet, generellt sett. Dock nämns det att upplysningen enligt kraven varit bristfälliga och bör förbättras, utvecklas och tydliggöras.

Författarna av uppsatsen menar på att företagen idag kan undkomma med bristfällig information men ändå anses ha uppfyllt informationskravet. Kan man genom att sammanföra kvantitet och kvalitet i en enda studie sedan urskilja mönster i hur redovisningen sker? Genom dokumentstudie och en illustration kunna kartlägga hur börsnoterade företag i Sverige valt att tillämpa IFRS 3. Författarna frågar sig om det skulle kunna gå att få fram om redovisningssätten har med företagsstorleken att göra eller om rådgivare kan vara en påverkande faktor i detta sammanhang. Det är även intressant att se till branschtillhörighet, lönsamhet och soliditet. Om skillnader mellan exempelvis stora och små företag skulle bekräftas finns det då möjligheter till att förklara bakomliggande orsaker av tillämpningsvalen i de olika kategorierna?

1.2.1 Tidigare forskning

Det finns till stor del tidigare forskning som berört de områden som behandlas i denna uppsats. Bärge och Persson (2003) har berört hur kvaliteten i innehållet av Telia Soneras årsredovisning skulle komma att påverkas av IFRS 3. Studien gjordes innan införandet och författarna undersökte specifikt kvalitetspåverkan på Telia Sonera som enskilt företag. Ahlgren och Eriksson (2006) såg istället till utfallet av de praktiska konsekvenserna efter införandet av IFRS medan Mello, Ståhlberg och Sultan (2004) såg till den övergripande kvalitetspåverkan innan införandet, på svenska noterade bolag. Vad som också undersökts är om jämförbarheten ökat efter införandet, Andersson och Cederfalk (2006).

Tidigare forskning i andra länder har även kunnat påvisa att en påverkande faktor för öppenheten och informationsgivandet i de finansiella rapporterna har med den ekonomiska rådgivningen, redovisare och revisorer att göra. De största internationella redovisningsbolagen har ställts emot andra rådgivare i en jämförelse av Van der Meulen, Gaeremynck & Willekens (2007) och Glaum & Street (2003). Det har även diskuterats i tidigare forskning om den nya redovisningsstandarden genom styrning försöker implementera mer redovisning av ”verkligt värde”, Cairns (2006) och Walton (2006). Normutvecklingen ser också ut sådan att fler och fler poster ska redovisas till verkligt värde och historiska värden överges (Artsberg, 2003).

Som en sammanfattning har tidigare forskning mest omfattat hur kvaliteten påverkat ett enskilt företag, förändringarna IFRS 3 har inneburit i praktiken eller om syftena med införandet så som jämförbarheten har uppnåtts eller inte. Även underliggande orsaker till

en annorlunda redovisning och om arbetet för att uppnå tillfredställande rapporter, har det forskats om.

Vad tidigare studier inte har berört är huruvida kvaliteten på det faktiska innehållet i årsredovisningarna har ökat och det genom en kvantitativ ansats över svenska noterade bolag.

Det är dock viktigt att nämna att företagen inte alltid lämnar bristfälliga upplysningar på grund av okunskap eller i brist på resurser. En annan bakomliggande orsak kan vara att de utökade upplysningskraven kan ses som ett hot mot företaget i sig. Med all försiktighet försöker man möjligtvis att undanhålla ”känslig” information som kan utnyttjas av både konkurrenter och intressenter som senare kan leda till skada för företaget (Becker & Larsson, 2007).

Det har därför varit väldigt intressant att följa hur implementeringen av IFRS 3 har fungerat i praktiken. Då tidigare studier har kunnat påvisa att företagen inte följt IFRS 3 till fullo, finns det anledning att studera vad det är för information de utelämnar och om det går att påvisa ett visst mönster i användandet av IFRS 3 i large, mid och small cap eller om kopplingen har med företagets rådgivare att göra exempelvis. IFRS 3 bör därför vara det område i regelverket där man tydligt bör kunna se skillnader i redovisningen samt om företagen lämnar ute viss information jämfört mot andra. Ernst & Young (2006) har i en tidigare studie om införandet av IFRS nämnt att ett av förbättringsområdena är upplysningskraven som för närvarande inte lämnas kompletta. Andra intressanta bakomliggande faktorer är branscher, om det går att påvisa likheter, eller att soliditet och lönsamhet påverkar kvaliteten eller utförligheten i redovisningen.

Efter en bild av vad tidigare forskning har gett så hävdar författarna att denna uppsats kommer tillföra en helhetsbild av hur bra företagen på large, mid och small cap redovisar. Detta är intressant för såväl företagen själva, intressenter såsom potentiella investerare samt de beslutande organen. Det ligger även i revisionsbolagens intresse då också de får en bild över redovisningen och ett jämförelsemått med hur kvaliteten i redovisningen är dels i de företagen där de själva är aktiva men även som ett jämförelsemått mot marknaden i övrigt. De bakomliggande orsakerna kan mer ses som intressanta för intressenter såsom de beslutande organen men även för den som investerar i bolaget då ett förvärv kan ha stor påverkan på framtiden och att ha en uppfattning om allmänna drag vid redovisning är viktigt när man läser om förvärven i årsredovisningen.

1.3 Problem

Vi anser att diskussionerna kring IFRS 3 är ett mycket intressant och aktuellt ämne därför har vi valt att formulera två problemställningar:

- Går det att kategorisera tillämpningen av IFRS 3 genom att granska kvaliteten och kvantiteten i årsredovisningarna?
- Kan man se några bakomliggande faktorer till varför företagen tillämpar upplysningskraven i IFRS 3 som de gör?

1.4 Syfte

Syftet med denna uppsats är att beskriva och kategorisera tillämpningen av upplysningskraven i IFRS 3 i svenska börsnoterade företag men också att undersöka bakomliggande faktorer till olika tillämpningsätt av de nya redovisningsreglerna. Vi vill till skillnad från tidigare studier se till både kvantiteten och kvaliteten i redovisningen.

1.5 Definitioner

De bakomliggande faktorerna kan likställas med företagsattribut. Författarna ämnar att studera fem företagsattribut; vilken revisionsbyrå företaget använder, företagsstorlek, tillhörande branscher, företagets soliditet och lönsamhet.

1.6 Avgränsningar

Denna studie har avgränsat sig till de företag som gjort förvärv under föregående redovisningsår, 2006, samt endast företag som är noterade på Stockholmsbörsen large, mid eller small cap. Författarna har även avgränsat uppsatsen till att endast se till upplysningskraven i IFRS 3 – business combinations och delar av de krav som finns under rubriken upplysningar punkt 66-77.

2 Metod

Författarna kommer i metoden att säkra kvaliteten i arbetet och ge läsaren en inblick i metoden och modellen som använts samt diskutera styrkor och svagheter. Författarna vill också klargöra den metod man använt samt bygga upp för läsaren hur den tillämpats och förfarandet så att metoden kan användas vid studier på andra områden kring tillämpningen av IFRS.

2.1 Kvantitativ ansats

Kvantitativ metod präglas av metoder som används inom naturvetenskapen. Man använder sig av statistik och matematiska formler för att orsaksförklara det som ligger till grund för undersökningen (Andersen, 1998; Saunders, Lewis & Thornhill, 2003). Detta är en av de egenskaperna av den kvantitativa forskningen som författarna vill ska bidra till de slutsatser som författarna kommer göra.

Författarna har valt att utföra en dokumentstudie baserad på en analys av årsredovisningar av börsnoterade företag i Sverige med utgångspunkt i en utarbetad modell. Denna modell består av ett rankingsystem/poängsystem 0-2, som kommer att göra det möjligt för oss att bearbeta denna information med statistiska metoder. Bryman (1989) för en mer konkret diskussion om de kvantitativa egenskaperna och förklarar att den kvantitativa metoden bidrar med att forskarna själva inte tar hänsyn till och gör egna tolkningar av olikheter. Författarna kommer ha som mål att undvika personliga värderingar, när innehållet tolkas, och använder sig av en mall för tolkning av data som ökar möjligheterna att genomföra samma forskning inom andra områden av IFRS. Hur författarna för uppsatsen valt att gå tillväga kommer att diskuteras vidare under rubrikerna 2.2 och 2.3.

Den kvalitativa metoden präglas istället av möjligheten att förklara bakomliggande orsaker. I denna uppsats har författarna inte valt en kvalitativ forskningsansats på så sätt som förklaras av Bryman (1988) eller Saunders et. al (2003) genom exempelvis intervjuer, case studies eller observationer. Den aspekten som författarna tänker använda sig av i den kvalitativa ansatsen är möjligheten till att förklara de bakomliggande orsakerna samt till att kategorisera data på ett sätt som underlättar vid förklaringen av bakomliggande orsaker. För att beskriva mer konkret vad det innebär för denna uppsats så beskriver Saunders et. al (2007) att vid kategorisering av data är det viktigt att tänka på att om det inte redan finns en klar modell för kategoriseringen så är det viktigt att använda sig av befintliga teorier för att förklara sambanden och de bakomliggande orsakerna genom kategoriseringen. Hur författarna har valt att gå tillväga på detta område kommer diskuteras vidare under 2.3.2.

2.1.1 En diskussion kring studiens kombination av kvantitativa och kvalitativa egenskaper

Syftet med uppsatsen riktar sig delvis till att kategorisera tillämpningen av IFRS 3 efter införandet. Författarna vill genom att beskriva den vetenskapliga utgångspunkten göra det klart för läsaren vad de kvantitativa egenskaperna och vad de kvalitativa egenskaperna kommer att bidra med till slutsatserna i denna uppsats.

Som det har tydliggjorts tidigare i uppsatsen så finns det en hel del tidigare forskning på området IFRS och dess införande. Det beskrivs också att dessa studier mestadels har haft fokus på att undersöka om företagen har tillämpat införandet av IFRS tillfredställande nog för att hålla sig inom lagens ramar. Det saknas dock studier på området huruvida det är med kvalitet som företagen har redovisat. Har man sedan införandet gett mer information

till läsaren eller har det funnits någon sorts enkel väg ut vid införandet kan man då undra genom att tidigare forskning endast svarat på huruvida företagen redovisat tillfredställande nog eller inte.

Mer konkret innebär det för denna uppsats att författarna kommer att se till samtliga företag på large, mid och small cap som gjort förvärv under det senaste året och med hjälp av en mall för redovisning av dessa förvärv ge företagen poäng för kvalitén i redovisningen. När författarna använder ordet kvalitet innebär det för uppsatsen att vi kommer att forma en egen modell av kvalitén i redovisningen av IFRS för att tydliggöra eventuella mönster och bakomliggande orsaker. Det är med de poängen som vi bedömt företagets kvalitet vid redovisningen som författarna vill föra in aspekten huruvida IFRS 3 har levererat kvalitet genom att jämföra de företags årsredovisningar, som gjort företagsförvärv.

För att praktiskt visa detta med ett från uppsatsen oberoende exempel så innebär kombinationen av kvantitativ och kvalitativ att om upplysningskravet lyder att företaget ska redovisa förvärvet genom namn på och beskrivning av det förvärvade företaget. Om företag A skriver att företag B förvärvades under föregående år och inte ger någon beskrivning så kan det ses som tillfredställande tillämpning. Men enligt den metod som tillämpas i denna uppsats så kommer den kvalitativa aspekten att beskriva mer till vilken grad man uppfyller upplysningskraven och därigenom vilken kvalitet införandet av IFRS 3 har levererat vid tillämpningen av den nya standarden. Konkret så innebär detta att i exemplet ovan så kommer företag inte att få 2 poäng som, är full poäng per upplysningskrav, utan endast 1 eller 0 poäng då beskrivningen av det förvärvade företaget saknades.

Viktigt att påpeka är att författarna inte ämnar ge poäng på hur bra företagsbeskrivning som gjorts eller hur utförlig beskrivning som har gjorts utan det är inte det som egenskapen av kvalitet i redovisningen syftar till. Det är till vilken grad man uppfyller upplysningskraven, i den mall som senare presenteras, framför hur bra man formulerat sig.

Konkret om den kvantitativa egenskapen så är det att författarna kommer se till samtliga företag på large, mid och small cap som gjort förvärv under det senaste året och genom den kvantitativa egenskapen sedan kunna jämföra dessa företag med varandra för att se mönster och med de valda teorierna förklara kopplingar till bakomliggande faktorer.

2.2 Tillvägagångssätt

2.2.1 Deduktiv ansats

Det deduktiva tillvägagångssättet av en studie utgår ifrån redan befintlig teori/teorier som man sedan använder för att implementera i andra situationer (Andersen, 1998). Generell kunskap används till enskilda fall där denna kunskap passar in och forskningsprocessen styrs genom hypoteser (Befring, 1994).

Forskningsområdet, som behandlar IFRS 3, är nytt sedan 2005 då IFRS 3 implementerades. Som Artberg (2005) skrev så implementerades IFRS som redovisningsstandard under 2005 och påverkar olika kulturer och företagsstrukturer på olika sätt. Därför ämnar författarna att med befintliga teorier ge sig in på området om redovisning berörande IFRS 3. Författarna har utformat en klassificeringsmodell som kommer att appliceras på företagen i populationen och hur dessa teorier hör ihop med området som studeras kommer att diskuteras i teorikapitlet.

Författarna ämnar att genom en deduktiv ansats analysera och dra slutsatser på det valda forskningsområdet.

2.2.2 Primär- och sekundärdata

Det underlag som primärt samlas in för undersökningens ändamål kallas primärkällor/primärdata (Befring, 1994). Vår primära källa kommer att bestå av årsredovisningar från börsnoterade företag i Sverige. Årsredovisningarna kommer vara underlag för den analys som ska göras utifrån den framställda modellen.

Befring (1994) menar vidare att sekundärkällor består av övriga källor som får en sekundär funktion. Informationen har redan insamlats av någon annan part och kan exempelvis vara litteratur, elektroniska källor eller forskningsrapporter. De sekundärkällorna som vi använder oss av i denna uppsats, ska ge en teoretisk referensram som vägledning i vår undersökning och hjälpa författarna vid kategoriseringen och modelleringen av data.

2.2.3 Val av företag

För att hitta de företag på large, mid och small cap som har gjort företagsförvärv under 2006 har författarna valt att använda sig av litteratur över samlad börsinformation för samtliga företag under 2006. De böcker som använts är Börsguide 2006:1 (Avanza Vikingen, 2006a), Börsguide 2006:2 (Avanza Vikingen, 2006b) och Börsguide 2007:1 (Placera Media, 2007). I börsguiderna finns det rapporterat om samtliga företagsförvärv.

Från informationen i dessa tre böcker fick författarna fram att det var totalt 65 företag som var listade på large, mid och small cap som gjort förvärv under 2006. De 65 företagen med sina företagsnummer finns presenterade i bilaga 1.

2.2.4 Val av bakomliggande faktorer

Vid valet av bakomliggande faktorer har författarna haft som tanke att hellre inkludera än att exkludera bakomliggande faktorer. Detta eftersom författarna inte har någon tidigare närliggande forskning att tillgå och därför ansett att det är viktigt att ta med flera bakomliggande faktorer så att inte några slutsatser helt och hållet missas.

Författarna har valt att studera företagsstorlek som bakomliggande faktor för att det kan tänkas att de skillnader som finns mellan mindre och större företaget kan påverka kvaliteten eftersom större företag förväntas ha mer resurser och erfarenhet. Valet av revisionsbyrå valdes att studera eftersom fallet kan vara så att skillnaderna ligger i vilken revisionbyrå man anlitar, vissa revisionsbyråer kan då antas ha mer kunskap om IFRS 3 än andra. Genom att ta med denna bakomliggande faktorn antas författarna få ett svar på om det är företaget eller revisorn som har störst påverkan på informationskvaliteten i årsredovisningen. Bransch valdes för att det kan tänkas att företag inom samma bransch redovisar lika. Företag inom samma bransch kan antas ha samma arbets sätt och intressenter vilket kan leda till att redovisningen ser likadan ut mellan bolagen i samma bransch. Soliditet valdes eftersom företag med låg soliditet kan anses vara i händerna på banken då betalningsförmågan är sämre. Valet av att inkludera lönsamhet kommer från att företag som det går bättre för har mer pengar att lägga på redovisning.

2.2.4.1 Intervalldefinition av bakomliggande faktorer

För soliditet och lönsamhet har författarna gjort en intervalldefinition för att underlätta i jämförandet mellan företagen. Författarna anser att indelningen låg, medel och hög passar situationen väl.

För soliditet innebär det en rak indelningen i tre delar. Den första tredjedelen 0-33.33 procent och den andra mellan 33.33-66.66 procent och den sista mellan 66.66 och 100 procent.

För lönsamhet anser författarna att det är intressant att för låg dela in de företagen som visat ett negativt resultat. Medel intervallet valdes mellan 0-100 och intervallet för hög blir då som följer företagen med en lönsamhetsfaktor över 100.

2.2.5 Utveckling av mall för årsredovisningsstudie

Författarna har valt att lyfta ut denna diskussion till en metodbilaga, bilaga 2. I bilaga 2 finns det underlaget som använts vid analysen av årsredovisningarna samt en diskussion av analysmallen.

2.3 Datainsamling

2.3.1 Analys av insamlad data

Under denna rubrik vill författarna klargöra vad det är som har betydelse för analysen samt vad som kommer att ignoreras och vad som kommer att tittas närmare på. Ett första klargörande är att vilket företag det rör sig om inte är intressant för studien. Det intressanta ligger inte i om det är, som ett exempel, Ericsson som gjort ett förvärv. Nej, det intressanta ligger mer i att Ericsson är ett företag som är noterat på large cap, aktivt inom branschen informationsteknologi osv. Det är dessa bakomliggande faktorer som författarna vill se till. Företagens attribut kommer att användas för att försöka förklara de skillnader som finns i redovisningen av IFRS 3:s upplysningskrav.

Mer konkret hur processen kommer att se ut kommer författarna till att börja med ”poängsätta årsredovisningen” för att kunna kategorisera företagen. Hur ser strukturen ut bland poängen? Har ett företag fått 10 st 1 poäng så har det företaget sammanlagt fått 10 poäng. Men har ett annat företag fått 5 stycken 2 poäng och resten 0 poäng så har även det företaget fått 10 poäng men med en skiftande struktur i vad för information redovisningen har gett. Efter att dessa poäng har getts kommer författarna att kategorisera företagen efter den struktur som påvisas efter poänggivningen in i fyra kategorier. Dessa fyra kategorier bygger inte på företagets attribut. Dessa fyra kategorier är oberoende av exempelvis vad det är för lista som företaget är noterat på. Det är först senare när författarna vill förklara de bakomliggande orsakerna som dessa attribut kommer att tas upp för analys.

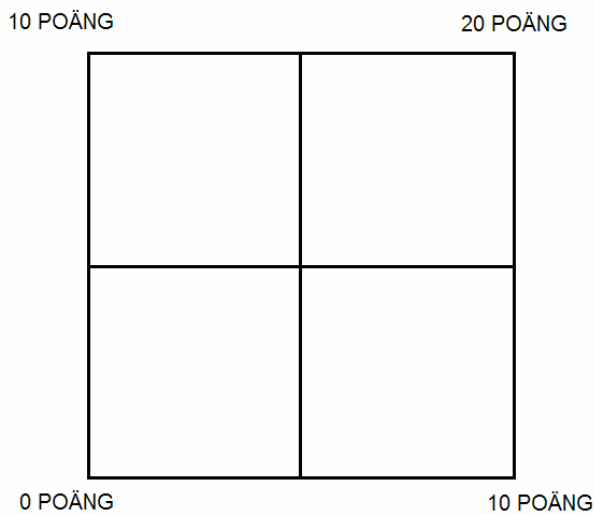
2.3.2 Kategorisering och fyrfältsmatrisen

Företagen kommer alltså att delas in i fyra kategorier och denna typ av indelning kallas för fyrfältsdiagram. Fyrfältsdiagrammen har använts vid beskrivningar och kategoriseringar av företag såsom vid bostonmatrisen eller tillväxtmatrisen (Kotler, 2005). Kotler förklarar användandet av matriser som en bra metod när man är ute efter en ögonblicksbild av en

situation. Kotler förklarar också att fyrfältsmatriser inte ger några svar på vart företag är på väg utan som sagt mer om vart företag står i dagsläget, en ögonblicksbild.

När författarna nu ska bygga sitt eget fyrfältsdiagram kommer, som påpekats tidigare, författarna att se till totalpoängen och poängstrukturen vid denna kategorisering. Viktigt som påpekades av Saunders et al (2007) är att vid byggandet av en egen matris ska man se till vilka teorier som kan användas för utformningen av de fyra kategorierna. Tillämpningen av teorin har författarna valt att diskutera under nästa stycke och här tydliggöra hur författarnas fyrfältsdiagram är uppbyggt.

Det fyrfältsdiagram som vi kommer att använda oss av specifikt för detta forskningssyfte och metod ser ut som enligt figur 2-1.



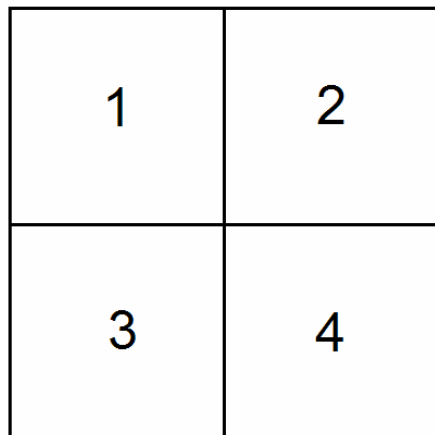
Figur 2-1 - Fyrfältsdiagrammet med poäng

I detta diagrammet har vi infogat hur poängsystemet kommer att se ut. Man ska tänka sig diagrammet som att varje företag kommer att synas i form av en prick på diagrammet utefter hur många poäng som företaget har fått. Sammanlagt kommer det alltså att finnas 65 prickar i fyrfältsdiagrammet när undersökningen är utförd och poängen ihopräknade och bearbetade. Det är sedan dessa prickar som kommer att bytas ut mot de bakomliggande variablerna för att se om det finns något mönster bakom vilken kategori en viss typ av företag tillhör. I figur 2-2 förklarar vi kategorierna närmare men innan vi kommer till det ska vi förklara anledningen till att det finns möjlighet att placera sig på två ställen om man fått 10 poäng i fyrfältsdiagrammet.

Att det finns två olika möjligheter att få 10 poäng är dynamiken i den utvecklade modellen. Som förklarats tidigare kan man nå samma antal poäng genom att man har olika uppsättning av poäng. Om ett företag får 5 stycken 2 poäng och resten 0 poäng så får företaget sammanlagt 10 poäng. Ett annat företag kanske får 10 stycken 1 poäng. Det företaget får alltså också 10 poäng men kommer att skiljas åt i fyrfältsdiagrammet. Det företag som fått sina 10 poäng genom endast 2:or kommer att finnas längst upp till vänster i diagrammet och företaget med 10 stycken 1 poäng kommer att finnas längst ner till höger. Det finns alltså en dimension som löper från övre vänstra hörnet till det nedre högra hörnet som beskriver strukturen bakom poängen. Företag med fler poäng genom 2:or kommer att dras uppåt i diagrammet medans företag som får sina poäng genom flera 1:or kommer att finnas i den nedre delen av diagrammet. För att sammanfatta modellen kan

man se den som ett stort rutnät. Det finns en punkt för varje sammansättning av poängmöjligheter. Därmed kommer inga företag att komma på samma punkt, om de har samma poäng, om inte strukturen i poängsättningen är densamma. Med strukturen menas antalet 0 poäng, 1 poäng och 2 poäng.

Låt oss nu närmare beskriva hur modellen kommer att användas vid kategoriseringen. I figur 2-2 ser man att fyra kategorier har lagts till. De företag som befinner sig i de olika kategorierna kommer att undersökas som en enhet. Pondera att det är fem företag som befinner sig i kategori 1. Då är det författarnas mening att se bakomliggande faktorer till vilken typ av företag det är som befinner sig i denna kategori 1. Det kan som ett exempel vara så att det är fem företag från small cap som befinner sig i denna kategori 1.



Figur 2-2 - Fyrfältsdiagrammet med kategoriindelningen

Som det har förklarats så har alltså fyrfältsdiagrammet möjligheten att först positionera företagen utefter poäng och struktur i en tvådimensionell modell (se figur 2-1). Sen i figur 2-2 kommer företagen att kategoriseras och utefter detta kommer det analyseras vilka de bakomliggande faktorerna är till denna struktur.

2.3.3 Teoritillämpning vid kategoriseringen

Data som samlas in och analyseras kommer att kategoriseras efter den totala poängen men även efter mönstret som kommer att kunna urskiljas genom poängsystemet som förklarats i föregående stycke. Varför företag, som har placerat sig i exempelvis kategori 2, har redovisat som de har, kommer författarna sedan att förklara med företagets attribut. Tillämpningen av befintliga teorier är alltså inte utgångspunkten i analysen utan det är företagets attribut. De befintliga teorierna kommer mer att ha den betydelsen i uppsatsen att förklara varför det uppstår skillnader i redovisningen.

Hur teorierna kommer att användas i modellen kommer att förklaras närmare i teorikapitlet.

2.4 Tillförlitlighet

2.4.1 Reliabilitet

Hur säkert ett mätinstrument eller en mätmetod är anges av reliabiliteten. Hög reliabilitet innebär att mätmetoden uppger ett så exakt resultat som möjligt och tillåter inte slumpen vara en påverkande faktor (Holme & Solvang, 1997). Olika undersökningar oberoende varandra borde därför ge ett ungefärligt likartat resultat för hög reliabilitet (Andersen, 1998).

Författarna har fört en diskussion om de val som gjorts för bedömning av de 10 punkterna samt tveksamma fall om när 0, 1 eller 2 poäng skall ges och diskuterat fram hur bedömning har gjorts (se bilaga 2, metodbilaga). Detta har varit en bidragande orsak till att slumpen inte har varit en påverkande faktor när insamlingen av datan har skett. Negativ påverkan på reliabiliteten har sin grund i samma diskussion som ovan diskuterats och kommer från att allt inte går att motiveras i ord. I vissa fall har författarna fastslagit att ett visst antal poäng skall ges. Ibland har detta kommit utifrån en orsak som inte finns motiverad i metodbilagan, bilaga 2. Så har upprepade gånger varit fallet och med detta vill författarna påpeka att man valt att ha en metodbilaga som direkt ämnar att ge information om studiens utformning och tillvägagångssätt. Detta som en bilaga för att den i texten stundtal känns irrelevant och mer fyller syftet att öka reliabiliteten och möjligheten att få samma resultat vid liknande forskning. Därför valde författarna att om läsaren vill ha den informationen får de vända sig till metodbilagan.

En allmän punkt som påverkat reliabiliteten är att en dokumentstudie tenderar till att innehålla mycket information och siffror samt ett extensivt metodkapitel med mycket förklaringar och tydliggöranden. Reliabiliteten har från detta påverkats i den utsträckningen att författarna i vissa fall kan ha ansett att information som varit av betydelse för vissa läsare har exkluderats med intentionerna att inte få arbetet att kännas för tungt att läsa.

Mer konkret kan författarna hänvisa till hög reliabilitet då all data har hämtats av båda författarna. Med det menar författarna att någon inbördes uppdelning av datainsamlingen inte har skett, vilket annars kunde tänkas vara fallet. Men detta valdes tidigt bort då reliabiliteten kunde påverkats och en av författarna kan ha varit med frikostig i poänggivningen än den andre och vice versa. I övrigt har författarna kalibrerat uppsatsen genom att ha en följsam struktur i arbetsgången och även ett följsamt upplägg i rubrikstrukturen mellan kapitlet resultat och analyskapitlet. Detta har bidragit med att underlätta att analysen har utförts lika för samtliga bakomliggande attribut och för kategoriseringen.

2.4.2 Validitet

Validitet innebär giltighet och relevans av den data som samlas in. Det är av största vikt att informationen som insamlas har med studiens problemställning att göra (Halvorsen, 1992). Validitet handlar om mätresultatets giltighet i den bemärkelsen att om vi har mätt det vi avser att mäta eller om andra faktorer har påverkat resultatet (Befring, 1994).

Giltigheten och relevansen anses av författarna av uppsatsen komma från den mall och den skala, 0-2, som används. Genom att tillämpa mallen och ge poäng utefter detta poängsystem känns inte som ett komplext system utan känns mer enkelt att använda. Om man tittar på den valda metoden så är det inte mer än när 1 poäng ges som läsaren bör upplysas om varför poängavdrag gjorts och så kommer även göras. Övriga områden som

när företagen redovisar rätt information men på fel ställe i årsredovisningen har diskuterats vid utvecklingen av mallen och för 0 och 2 poäng kommer samtliga justeringar att diskuteras allmänt i metodbilagan och inte kommenteras så som när endast 1 poäng ges. Fokus kommer alltså att riktas endast mot en gränsdragning på så sätt och leda till att resultatet blir enklare att fokusera på med en tydligare metod, anser författarna.

Vid val av attribut har författarna varit noggranna med att påpeka hur dessa kan tänkas relateras till uppsatsen och till de valda teorierna. Här vill författarna påpeka att man har valt att gå ut brett och hellre inkludera flera attribut än färre. Eftersom denna typen av forskning inte gjorts tidigare ville författarna hellre ta med vad som kan anses som för många än för få attribut. Med detta vill författarna påpeka att antalet attribut inte har påverkat validiteten för den data som har samlats in eftersom datan inte har samlats in beroende på attribut utan endast samlats in från mallen. Antalet attribut i uppsatsen har alltså inte påverkat giltigheten av poänggivningen i någon utsträckning.

Relevansen av den datan som har samlats in ser författarna kretsa kring valet av de 10 undersökningspunkterna som inkluderats i metodbilagan. Här har det varit till stor del författarnas egna värderingar som har varit påverkande. Författarna har haft som utgångspunkt att hellre göra en studie som är mer konkret och då med mindre punkter men med mer bredd i analysen på så sätt att flera attribut har inkluderats. Alla de upplysningspunkter som IFRS 3 hänvisar företagen till är alltså inte inkluderade i mallen. Här har författarna valt att använda sig av dels egna värderingar om till vilken utsträckning punkterna kan inkluderas men även av material från en av sveriges ledande revisionbyråer. Material som undersökts och skall underlätta implementeringen av IFRS. Revisionbyrån, som är Ernst & Young i detta fallet, har i detta material lyft ut de delar av IFRS 3 som revisionbyrån anser är intressanta. Detta ledde till att en punkt stryktes.

Författarna har alltså lagt stor vikt vid utformningen av mallen och vilka upplysningskrav som skall inkluderas. Detta för att författarna anser att eftersom man gjort en dokumentstudie så är mallen och val av upplysningspunkter den delen som har störst påverkan på om mätningen är giltig. Med giltig avser författarna om man mätt det som man ämnar att mäta. Om man hade valt att inkludera andra än de punkter som författarna efter nämnda metod valt att inkludera så finns möjligheten att man hade nått ett annat resultat. Det var den möjligheten som författarna ämnade till att minimera.

2.5 Metodkritik

Bryman (1989) hävdar att kvantitativa studier inte har egenskapen att se till sammanhanget av varför data ser ut som den gör utan svarar mer till att beskriva hur en situation förhåller sig. För denna uppsats skulle det betyda att genom en strikt användning av en kvantitativ metod skulle författarna inte ha möjligheten att säga varför företagen redovisar med kvalitet utan vidare forskning skulle då behöva göras hävdar Bryman (1989). Men som både Saunders et al. (2003) och Bryman (1989) själv påpekar har den kvantitativa forskningsmetoden fortfarande egenskapen av jämförbarhet. Data samlas in på ett likvärdigt sätt och det finns inget utrymme för egna tolkningar vilket bidrar till ökad jämförbarhet. Det är på så sätt som det blir en möjlighet att jämföra och analysera olikheterna mot varandra och därigenom kunna se mönster. Dessa mönster kan sen associeras till modeller och teorier.

Darlington och Scott (2002) diskuterar mer konkret kring en dokumentstudie och tar upp diskussionen huruvida det faktum att man inte kommer nära informationskällan kan

påverka möjligheten till att få fram rätt bild av bakomliggande orsaker till varför data ser ut som den gör. Diskussionen förs ur två perspektiv den negativa och den positiva. Med den negativa menar Darlington och Scott, precis som Bryman (1989) och Saunders et al. (2003) att användningen av sekundärdata för dokumentstudier bara kan ge en bild av hur det är och inte varför utfallet är som det visar sig. Viktigt att påpeka för denna studie är att författarna ser detta som något positivt. Det är just möjligheten för informationskällan, de som skrivit årsredovisningen, att påverka som skulle kunna ge en felaktig bild av hur det förhåller sig. Företag kan förväntas ge en felaktig bild av hur det förhåller sig och detta beskrivs som ett problem med kvalitativ forskningsmetod genom exempelvis intervjuer såsom tas upp av Dalen (2004).

Det året som har undersökts är det senast redovisade året, 2006. Att författarna inte har valt att se på mer än 1 år kan leda till att resultatet inte visar på någon utveckling av det undersökta problemet eller att den bild som beskriver problemet från 2006 inte är vad som förklaras som en normalperiod (Jones, 1996). I detta fall ha författarna valt att hellre se till samtliga företag än att begränsa sig ytterligare på marknaden och jämföra ett mindre antal företag under en längre period. Att utveckla forskningen över en längre tidsperiod kommer att ligga som ett förslag till vidare forskning.

Jones (1996) påpekar också hur svårt det kan vara att göra ett urval vid dokumentstudier och att forskaren själv inte medverkar vid insamlandet kan leda till att resultatet inte speglar verkligheten. Detta anses dock inte vara fallet då företagen har samlat in informationen utefter den standard om upplysningskrav som finns samtidigt som ett urval helt fritt från beroende variabler är den teknik som bör användas enligt Aczel (2003).

För att analysera den insamlade datan påpekar Silverman (1997) och Holme och Solvang (1997) att det är viktigt att vid dokumentstudier tänka på hur datan har samlats in och för vilket syfte. Det kan vara så att den insamlade datan inte är god att användas för detta syftet och kan leda till att validiteten blir kraftigt lidande. Den metod som författarna har byggt upp för insamlingen av datan räknar författarna med ska inte ge detta problem vid analyseringen av datan eftersom författarna använder sig av primärdata i form av årsredovisningar som IFRS 3 förklarar vart upplysningskraven skall finnas i årsredovisningen. Finns inte informationen där så följer de inte upplysningskravet. På detta sätt förväntas syftet för vilken datan lämnats ut av företagen vara fullt användbart för detta forskningssyfte.

2.6 Litteraturkritik

När det kommer till litteraturkritik vill författarna gör läsarna uppmärksamma på vad Holme och Solvang (1997) påpekar om källgranskning och auktoritet. Det kan delvis vara så att den informationen som författarna presenterar inte är aktuell. Det är stycket 3.6 om strategiska val av redovisning som kan ha påverkats av det specifika problemet som studeras. Det kan tänkas vara så att införandet av IFRS 3 har påverkat och ändrat strategisk redovisning för företagen och det skulle göra de källor innan införandet 2005 inaktuella. Författarna har därför valt att ge den källan som är från 2007 lite mera tyngd i stycket 3.6.

När det kommer till val av författare och artiklar har författarna tidigt varit uppmärksamma på att använda sig av aktuella källor, i den utsträckning det är möjligt, för teorikapitlet. Med aktuella källor avses källor daterade efter införandet vilket motiveras med att författarna av uppsatsen studerar ett problem som uppstått efter införandet 2005.

Holme och Solvang (1997) diskuterar även ett problem som ligger nära intill vad som tidigare diskuterats och det är att när man har att göra med aktuella källor så kan det vara så att författare väljer att datera sina källor till ett senare datum än vad som kan anses vara sant. Med detta menas att om någon inledde en studie/började skriva en artikel innan införandet men studien/artikeln avslutades ett år efter införandet så väljer författarna att datera materialet till det senare datumet, efter införandet. Detta trots att det skulle vara mer relevant med ett datum från innan införandet. Detta kan ha påverkat uppsatsen men författarna har varit medvetna om påverkansmöjligheten och därför har författarna varit noggranna med att undersöka att så inte varit fallet.

3 Teoretiskt ramverk

Författarna kommer i det teoretiska ramverket att först presentera den allmänna debatten kring införandet av IFRS. Senare även de större förändringar som införandet av IFRS 3 har inneburit. Författarna introducerar även tre teorier och strategisk redovisning som kommer att ligga till grund till förklaringen av bakomliggande faktorer i hur företagen valt att redovisa enligt den nya standarden.

3.1 IFRS

IASB, International Accounting Standards Board är utgivarna av IFRS och verkar för harmonisering och förbättring av redovisningsnormer. För att IFRS hela tiden ska kunna utvecklas till det bättre ingår en tolkningskommitté för IFRS i IASB. Den liknar den svenska bokföringsnämnden som ger ut kommentarer och tolkningar av IFRS. Den utformade redovisningsstandarden förväntas bli accepterad internationellt i större utsträckning framöver. 1996 tillämpade redan 56 länder IFRS och under 2005 då "slaget" om europeiska företags redovisning var vunnet utökades medlemsantalet till över 90 länder. 2007 genomförde Nya Zeeland samma reform (Nilsson, 2005).

Införandet av IFRS 2005, för alla noterade företag, beslutades av Europaparlamentets och Ministerrådet 2002, genom så kallad IAS-förordning och beskrevs ibland som "IAS-revolutionen". Redovisningsrådets rekommendationer har dock sedan tidigare varit en ren översättning av IASB's standarder till 90 %. Direktiv som tidigare varit i konflikt med IASB har ändrats för anpassningens skull och förordningens genomförande. Revolutionen menas ha kommit till senare då stora förändringar har skett inom IASB, genom utökad redovisning av verkligt värde (Smith, 2006).

Under ett seminarie vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping kritiserades professionen och akademiker för att vara allt för okritiska mot IAS och menar på att IASB är alldeles för anglosaxiskt präglad och speciellt av USA. Jan Buisman, ordförande i FAR:s redovisningskommitté, tryckte dock på betydelsen för effektiv marknad genom gemensamma redovisningsregler (Artsberg, 2005b). Han har också påpekat att redovisningsstandarden befinner sig i en utvecklingsprocess och kommer att förändras, dock mindre drastiskt för att anpassas till en bättre tillämpning (Buisman, 2006).

Jan Buisman (2006) anser att de första utkomna årsredovisningar han granskat efter införandet av IFRS inte varit speciellt dåliga. Han påpekar dock att det finns förbättringsområden, där han nämner upplysningskraven som ett av dem. Han menar också på att utökandet av detaljerade upplysningskrav är till för användarna och därför bör det kommas ihåg att hög lönsamhet inte är ett helt uttömmande svar som förklaring till uppkomsten av goodwill vid ett företagsförvärv. Information om omsättning och resultat och information om de bokförda värdena var andra punkter han upplevde ofta saknades i årsredovisningarna, kopplat till företagsförvärv.

Bedömningen av företagsförvärv kommer att bli lättare genom redovisning av verkligt värde och mer tilläggsinformation. Detta kommer även att leda till mindre försiktiga värderingar som kommer att visa sig genom tilltagande fluktuationer i redovisat resultat och eget kapital. Företagsledning och styrelse kommer att behöva medverka mer aktivt, då redovisningen kräver mer ställningstagande från deras sida (Jansson, Nilsson & Rynell, 2004).

En undersökning som gjorts av PriceWaterhouseCoopers (2006) har visat på att fondförvaltares investeringsbeslut i Europa har påverkats av IFRS. Företag har uppfattat en

påtaglig inverkan som övergången medfört. Undersökningen visar bland annat att tre av fyra investerare har fått hjälp med att se finansiella risker med företag på grund av IFRS och 66 % ansåg att den nya redovisningsstandarden har gett en tydlig bild av företagets operativa risker.

3.2 IFRS 3 – Business combinations

IFRS 3 är en av de redovisningsstandarder inom IFRS som svenska börsnoterade företag började tillämpa 2005 och behandlar redovisning av företagsförvärv. Företagsförvärv sker då det förvärvade företaget får ett bestämmande inflytande över annan verksamhet. I det normala fallet innebär detta mer än 50 % av rösterna i det förvärvade bolaget. Man får därmed ett bestämmande inflytande över bolaget i fråga och får rätten att styra över finansiella och operativa strategier (Thorell, 2004). Syftet med IFRS 3 är som likvärd med IFRS, en del av harmoniseringen (Wiese, 2005). I samband med företagsförvärv har upplysningskraven ökat. Upplysningskraven är till för att intressenter ska få möjlighet till en inblick i de effekter som förvärvet kommer att innebära för företaget (ibid).

Nedan följer en översikt av de skillnader mellan IFRS och RR på de punkter som behandlas i analysmallen.

IFRS 3 Business Combinations

Goodwill är inte föremål för systematisk avskrivning, utan nedskrivningsbehovet prövas minst årligen.

Negativ goodwill (begreppet saknar innebörd enligt IFRS 3) intäktsförs omedelbart.

RR 1 Koncernredovisning

Goodwill skrivs av över nyttjandeperioden som normalt inte överstiger 20 år.

Negativ goodwill, som avser framtida förluster eller kostnader, periodiseras som intäkt i takt med att förlusten/kostnaden uppstår. I annat fall periodiseras intäkten över avskrivningsbara tillgångars nyttjandeperiod eller, om sådana saknas, intäktsförs beloppet omedelbart.

(Axelman, Phillips & Wahlqvist, 2004 s.19)

Huvudargumentet för att goodwill nu ska nedskrivas efter årliga nedskrivningstest i stället för årliga avskrivningar, var för att tydligare kunna se de bakomliggande ekonomiska förhållandena och därmed kunna lyfta årsredovisningars kvalitet (Wiese, 2005). Det finns alltså ett årligt prövningskrav, vid valfri tidpunkt under året, för hur mycket goodwill ska nedskrivas. Prövning ska dock göras oftare vid misstanke av värdeminskning (Thorell, 2004). Weise (2005) menar dock att tidigare årliga avskrivningar hade väldigt liten och systematisk effekt på vinsten av det förvärvade företaget. Nedskrivningar kommer istället att vara mer oregelbundna och med varierande belopp, vilket kommer att leda till viss flyktighet i de rapporterade intäkterna.

Vid förvärvet av identifierbara nettotillgångar uppstår det en differens mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet. Detta är goodwill när differensen är positiv men kallas för negativ goodwill då differensen blir negativ. Enligt IFRS 3 ska detta värde direkt redovisas som en intäkt till skillnad från tidigare då framtida förväntade förluster och

kostnader avsattes och som senare skulle upplösas då förlusterna och kostnaderna redovisades i framtiden (Fagerström & Lundh, 2005).

3.3 Principal-agentteorin

Enligt Hatch (1997) går principal-agentteorin ut på att principalen, uppdragsgivaren, erbjuder uppdrag till agenten ifråga som då är uppdragstagaren. Diskussionen kring teorin handlar om hur principalen ska få agenten att agera för principalens bästa intressen. Principalen kan i detta fall gå den beteenderelaterade vägen och försöka kontrollera agentens beteende eller den utfallsrelaterade vägen och helt enkelt fokusera på utfallet. Det hela går ut på att agenten ska i utbyte mot sin insats få en tillfredställande ersättning för att agera efter bästa förmåga. Principalen avbildas ofta som ägare i företagen och agenten ifråga är företagsledningen som i uppdrag av ägarna ska se till att styra företaget i den riktning ägarna önskar. Principalerna är alltså parten som tillför kapital till företaget men som inte besitter kunskapen att kunna styra företag i den riktning som önskas. Uppdragstagarna, agenterna, åtar sig denna uppgift att agera för principalens intresse (Braun & Guston, 2003). Problematiken kan dock ligga i de risker som finns för investerare och informationsutbytet mellan parterna, där det oftast brukar handla om otillräcklig information.

Redovisningen är kopplad till principal-agentteorin på så sätt att man genom val att redovisa frivillig information eller ej, beror på om företagsledningen anser att det är till organisationens fördel eller nackdel att låta till exempel aktieägare ta del av den. Företagsledningen har ett informationsövertag som kan utnyttjas i form av att "lura" ägarna (Ljungdahl, 1999).

För uppsatsen kan principal-agentteorin anses vara relevant i de fall då företagen redovisar bristfälligt eftersom detta kan tänkas missgynna investerare då de inte får informationen. Ägarna och andra intressenter som banker får möjligen informationen genom andra kanaler, så som nyhetsbrev, separata utskick eller av den anledning att banken måste få del av informationen innan de beviljar ett lån. Valet av att redovisa bristfälligt kan bero på att företagen når delar av sina intressenter på ovan nämnda vis och för att skydda företaget mot att konkurrenter får ta del av informationen utelämnas den i årsredovisningarna. Utförlig redovisning kan dock bero på likviditetsproblem i företaget som tvingar dem till att uppvisa för banker eller andra alternativa finansiärer om hur de sköter verksamheten. Vid hög lönsamhet bör företag kunna lägga ner mer resurser på redovisningen och därför kunna vara en orsak till utförligare informationsutgivning.

Har företag tillräckligt stort inflytande att de genom sina påtryckningar kan få revisorer att acceptera att viss information inte utelämnas i årsredovisningar? Är det som tidigare påståtts så att årsredovisningar till största delen är riktade till investerare och inte andra intressenter? Den utförliga informationsutgivningen är viktig för riskbedömning av möjliga intressenter, men det kan vara kostsamt för företagen att ta fram all den information som nya normer och regler innebär (Watts & Zimmerman 1986).

Principal-agentteorin kommer att användas för kategoriseringen av data samt vid analysen av bakomliggande orsaker till varför företagen har redovisat som de gjort. Författarna kommer även att beskriva och titta närmare på intressentteorin och legitimitetsteorin nedan, som även här ska användas som hjälp vid kategorisering och vid förklaringen av bakomliggande orsaker vid redovisningen av IFRS 3.

3.4 Intressentteorin

Det finns ett antal grupper som kan påverka företag på olika sätt. Beroende på vilka intressen grupperna har ställer de olika krav på verksamheten. En intressent är en grupp eller individ som påverkas eller kan påverka en verksamhet (Ljungdahl, 1999). Det bör uppmärksammas att vissa grupper ämnar mer till att hota företaget ifråga än att främja de mål verksamheten strävar mot. Organisationer och företag har olika intressegrupper såsom; ägare, kommun, banker, leverantörer och anställda. Med hänsyn till de olika grupperna kategoriseras intressenterna utifrån deras betydelse för företaget, för att kunna identifiera den information de kräver i utbyte mot sin resursinsats i företaget. Det är viktigt att i sin redovisning ta hänsyn till alla grupper av intressenter för att inte vara någon till nackdel eller fördel framför andra. Dessutom finns en ansvarsskyldighet mot intressenterna, att lämna rätt information för att relationen inte ska bli infekterad eller skada verksamheten för framtida relationer (Bruzelius & Skärvad, 2000). Ägarna är den enligt Freeman (1984) viktigaste intressegruppen som företaget har att ta hänsyn till, då ägarna tillför eget kapital. I utbyte förväntar sig ägarna dock högsta möjliga avkastning. Det kan lätt uppstå konflikter mellan ägare och ledning men också mellan ägarna själva vid val av styrningsmetoder i en verksamhet.

Forskare har valt olika vägar för att förklara olika intressentgrupper. För det mesta utvecklas modeller som delar upp intressenter i grupper om hur ledningen i verksamheter väljer ut och prioriterar vissa grupperns intressen. (Donaldsons & Prestons, 1995; Mitchell, Agle & Wood, 1997). En av flera indelningar av intressentgrupper är den normativa, deskriptiva och instrumentala. Det mest vanligaste synsättet av de nydligen tre nämnda är den instrumentala. Här sker en indelning av primär och sekundära intressenter som prioriteras utefter deras betydelse för företaget (Ljungdahl, 1999). En annan trilogisk uppdelning anger makt som första grupp som står för de intressenter som genom tvingande och normativa medel kan få sin vilja igenom. Legitimitet är den andra gruppen vars agerande är lämpligt eller önskvärt. Den tredje och sista gruppen inringas som en situation av betydelse och tidskänslighet som uppkommer och detta tillstånd kallas för angelägenhet (Mitchell et al., 1997).

Intressentteorin har utvecklats och genom olika synvinklar benämnts ut till mer uttömmande förklaringar om beteenden och relationer inom verksamheter. Man har tidigare sett organisationer som slutna och enbart brytt sig om sitt ansvar till ägarna, det så kallade neoklassiska ekonomiska paradigmet som verksamheter präglades av. En ny paradigm växte dock fram och ansvaret är nu vänt mot samhället i sin helhet och inte bara ägarna. Förändringen i synsättet har delvis berott på att man öppnat ögonen för hur viktigt det är att säkra de resurser och kontakter man är beroende av och att ägarna inte är de enda viktiga intressenterna för en väl fungerande verksamhet (Steurer, Langer, Konrad & Martinuzzi, 2005).

Intressentteorin likväl som principal-agentteorin är kopplad till redovisningen på så sätt att den information som lämnas ut i årsredovisningen är av företagsledningen strategiska val (Ljungdahl, 1999). Detta för att kunna sporra möjligheter till samarbeten men också för att kunna skydda verksamheten mot hot. Företagets val av redovisning enligt IFRS 3 och dess utförlighet eller å andra sidan att hålla tillbaka information kan förklaras av intressentteorin och företagsledningens val av prioriterade grupper.

Utfallet av kartläggningen av företag i ett fyrfältsdiagram ska utvisa hur redovisningen har skett i de olika företagen i populationen. Visar det sig att företag redovisar på liknande sätt bör det ligga en förklaring bakom detta. Med liknande sätt menar författarna att fallet kan

vara så att samtliga företag redovisar bristfälligt på samma punkter och vice versa. Dessa mönster kommer författarna diskutera bakgrunden till utifrån intressentteorin. Mer konkret innebär det att, företagen gör strategiska val och i allmänhet ger information enligt samma mönster. Detta mönster kan sedan i stora drag indikera på att informationen riktar sig mer till vissa intressenter. Det kan vara så att viss information angående företagsförvärv anses känslig eller vara till nackdel att ge till konkurrenter.

3.5 Legitimitetsteorin

För att kunna behandla förhållandet mellan företaget och samhället utifrån andra än ekonomiska aspekter använder man sig av legitimitetsteorin som är nära besläktat med intressentteorin. Det finns en koppling mellan dessa två teorier genom att företag kan legitimeras sig gentemot andra företag som enligt intressentteorin är intressegrupper av största relevans (Andersson, Nilsson & Sandström Spiik, 2007)

Legitimitetsteorin klargör samhällsrelaterad frivillig redovisning då företag måste kunna hantera de påtryckningar som intressenter ger upphov till. Samhället förändras hela tiden vilket gör det svårt för företagen att leva upp till de kontrakt som finns mellan företagen och de som påverkas av deras aktiviteter. Företag som inte tar hänsyn till samhällets förändring kommer med största sannolikhet att bädda för en sämre framtid. Företag vidtar därför åtgärder för att förhindra nedgång som blir till följd, som exempelvis minskad efterfråga som i sin tur leder till en negativ spiral inom verksamheten (Patten, 1991). Eftersom förändringar i samhällets värderingar om vad som är rätt och riktigt, många gånger ger upphov till nya lagar är det viktigt att företagen är med på när förändringar sker för att hålla jämna steg med konkurrenter eller till och med ligga steget före. Det är dock inte endast samhället som är den påverkande aktören. Företaget kan också påverka sin omgivning genom avslöjanden eller undanhållanden av intern information. Företaget kan också agera på sådant sätt att det blir som symbol för legitimitet (Deegan, 2002).

Enligt Brown & Deegan (1998) innehåller legitimitetsteorin begreppen legitimitet som beskådas som ett tillstånd eller villkor, och legitimering är förloppet som ska leda företaget till legitimitet, att nå till styrande position. Företagen legitimerar sin verksamhet genom årsredovisningen och det är framför allt den frivilliga samhällsrelaterade redovisningen som är företagets respons på deras intressenters pådrivningar. Legitimitetsteorin har uppkommit på grund av en förtroendekris under 1970-talet. För att åtgärda förtroendet hos intressenterna började företag att redovisa extra information i årsredovisningarna. Forskare menar på att företagen visar att de är beredda att ta det sociala ansvaret genom att lägga till extra information i redovisningen frivilligt. Deegan (2002) menar vidare att en logisk följd om hur utelämnandet av informationen varierar mellan perioder blir att när inte tillräcklig tillförlitlighet finns ökar företagen sin frivilliga redovisning och tvärtom. När tillförlitligheten finns där så håller man tillbaka på redovisningen.

Att skillnader uppstår mellan samhällets uppfattning och företagets om vad som är rätt och riktigt kan bero på flera saker. Det kan vara allmänhetens uppfattning som förändrats, eller företagets uppfattning, när den andra parten inte gjort det. Eller så förändras båda parterna fast åt olika håll. Det är när gapet mellan samhällets och företagets uppfattning om det acceptabla beteendet uppstår som företaget bör göra något (O'Donovan, 2002).

För att upprätthålla en ömsesidig uppfattning mellan företag och samhälle bör man enligt Deegan (2002) använda sig av strategiskt tänkande vid avslöjanden av information i årsredovisningar. Företagen kan exempelvis tänka på att utbilda och informera de relevanta

intressentgrupperna om de faktiska förändringar som sker gällande verksamhetens aktiviteter och prestationer. Man kan ändra den relevanta intressegruppens uppfattning utan att behöva ändra dess beteende. Manipulera uppfattningar genom att avleda uppmärksamheten från ett orosområde till ett annat eller ändra externa förväntningar av prestationer (ibid).

Om företag tar efter institutionaliserade organisationsstrukturer eller arbetsrutiner som samhället tar för givet (Ljungdahl, 1999), skulle det kunna enligt författarna vara fullt lika möjligt att företag tar efter ett regelverk i egenskap av nya redovisningsstandarder, som redovisas på ett acceptabelt sätt trots att man inte följer regelverkets ramar. Företagen redovisar på liknande bristfälligt sätt, genom att ta efter varandra, och på så vis accepteras informationsutbudet med tiden. Att företag tar efter varandra skulle möjligen kunna ske generellt sätt men tydligast inom branscher där andra liknelser finns som arbetssätt, intressenter och kunder.

3.6 Strategiska val av redovisning

Situationen mellan företag och investerare liknar fallet mellan säljare och köpare. Knapp information om företaget eller produkten innebär viss osäkerhet för investerare eller köpare. På så sätt värderas företaget eller produkten lägre av investerare eller köpare. På så sätt värderas företaget eller produkten lägre av investerare eller köpare. Att blåsa upp värdena och få företag att framstå som mer lönsama och effektiva än vad de är, är ett vanligt sätt att se på hur företagen försöker locka till sig investerare. På liknande sätt som säljare vill locka till sig köpare genom att få produkten att framstå som riktigt bra vill företagen det samma för att locka till sig möjliga investerare (Einhorn 2007). Att utge bra resultat i de finansiella rapporterna kan dock i längden påverka företagen negativt då ledningen blir tvingad till att ta beslut som gynnar företagen på kort sikt eftersom beslut som gynnar företagen på lång sikt inte framkommer lika tydligt i rapporterna (Healy & Krishna, 1993). Det finns dock också situationer då företagen vill undanhålla goda nyheter och resultat som får företaget att framstå som sämre under kortare perioder. Det är inte alltid företag vill avslöja goda tider på grund av press från intressenter som aktieägare och staten. Detta sätt av strategiskt tänkande är ofta förekommande för börsbolag då aktievärdena spelar stor roll för handeln mellan investerare (Einhorn 2007).

Det är viktigt för företagen att attrahera långvariga investerare och undvika kortvariga. Det finns kopplingar mellan strategiska val av informationsutgivning, institutionaliserade investerare och flyktiga aktievärden (Bushee & Noe, 2000). Det positiva med att hålla inne på information är att påverkan av aktievärdet blir mindre kortvariga (Lang & Lundholm, 1993). Författarna menar att stabila aktievärden bör eftersträvas för att företag ska framstå som pålitliga och säkra val för intressenter som investerare. Utförlig redovisning som avslöjar alla uppgångar och nedgångar kan attrahera kortvariga investerare som snabbt drar sig ur när indikation på nedgångar uppdragas (Bushee & Noe, 2000). Större företag bör enligt författarnas mening jobba mer för att attrahera långvariga investerare än kortvariga. Som större företag har man mer rutin och erfarenhet, därför bör det vara viktigare med långvariga förbindelser. För mindre företag eller medelstora som fokuserar på att växa och utvecklas är möjligen typ av investerare inte prioriterat.

Företagsledningen och dess avsikter och mål leder intressenter till att hamna i ovisshet vid strategiska val av redovisning. Detta gäller även intressenter som konkurrenter, kunder, anställda och leverantörer. Företag som det går bra för inom en viss marknad lockar till sig konkurrenter och därför kan det vara en av anledningarna till varför ledningen gör ett strategiskt val att vinkla sanningen genom att utelämna information som konkurrenter kan

dra nytta av eller som kan leda till nyetablering inom samma marknad. För att inte driva upp lönerna inom ett företag är också en anledning till att man inte vill visa utåt att det går bra för företaget (Einhorn, 2007).

Olika intressenter värderar information på olika sätt. Viss information kan vara bra för en del intressenter men dålig för andra (Einhorn 2007). Strategiskt utarbetad redovisning innebär en balans där informationen bör enligt författarna värderas så lika som möjligt av intressenterna. Valet av att redovisa utförligt är ofta en kostnadsfråga inom företag och i relation till investerares verkliga insats. Kostnaden av informationsutgivning och framtagning är en av anledningarna till att företag håller inne på information, också osäkerheten med att fördelarna överstiger kostnaderna (Einhorn 2007).

Företagets informationsutgivning och storlek tenderar att ha ett samband. Kostnaden för arbetet av framtagning av informationen minskar med storleken. Utelämnandet av information ökar därför med storleken och intresset för framtagningen av information är större i stora företag (Bushee & Noe, 2000). Enligt en studie av Lang och Lundholm (1993) visade det sig att framgångsrika företag redovisade mer utförligt än företag med mindre framgångar. Lönsamheten och generösare informationsutgivning visar återigen att redovisningen är kostsam för företagen. Studien visade också det som Bushee et. al. (2000) påstår om att större företag tenderar att redovisa mer utförligt.

Författarna menar dock att riktlinjer finns men att det måste finnas flera olika påtryckningar och anledningar till val av strategisk redovisning inom samma grupper som till exempel företagstorlek. Det har påvisats att lönsamhet och utförlig redovisning har ett samband men alla företag inom large cap redovisar inte på samma sätt. Dock bör det till större del vara så att större företag mer sällan hamnar i likviditetsproblem än mindre företag. Lönsamhetsfrågan kan förväntas vara den samma men inte lika självklar.

Företagsinformationen är i konflikt med ledningens och intressenternas olika intresse och förståelse för företaget. Men också de redovisningsstandarder som måste följas och den revision som ska säkerställa att det som sägs i den finansiella rapporten ger en rättvisande bild av företaget. I rädsla för att avslöja känslig information till konkurrenter har företagsledningen svårt att kommunicera med sina viktiga intressenter som investerare och kunder som gynnar företagen (Healy & Krishna, 1993). I författarnas fall gällande information om företagsförvärv kan det vara känsligt att ge ut information om godwilluppkomst, varför man valt att betala mer och satsa mer på vissa företagsförvärv vilket kan avslöja viktiga framtidsplaner och val av inriktningar. Ett sätt att förbättra kommunikationen mellan företagsledning och intressenter är att avslöja strategier om utelämnandet av information som får intressenter att förstå sig på varför företag gör de val de gör vid informationsutgivningen (Healy & Krishna, 1993).

4 Resultat

I detta kapitlet kommer författarna att presentera resultatet av undersökningen. Kapitlet kommer att vara tvådelat med en rubrik om kategoriseringen samt en rubrik om de bakomliggande faktorerna och följer den tvådelade uppdelningen från problemformuleringen. Denna rubrikstruktur kommer att följa med in i analysen för att det ska bli lättare för läsaren att följa hur datan analyseras.

4.1 Kategorisering

Under detta stycke kommer författarna att presentera resultatet av vilken kategori som företagen tillhör, samt hur strukturen för poängsättningen ser ut. Författarna ämnar även att presentera vad det är som har lett till poängavdrag i form av 1 poäng eftersom det finns generella drag i varför företagen inte har fått full poäng på flera av frågorna. Det resultat som presenteras under denna rubrik finns i oredigerat format i bilaga 4.

Den första tabellen, tabell 1 nedan, visar att företagen endast finns representerade i två av de fyra kategorierna. Det är kategori 1 (vänster uppe i fyrfältsdiagrammet) som innehåller 30 företag samt kategori 2 (höger uppe i fyrfältsdiagrammet) som innehåller 35 företag.

Kategori	Antal företag
1	30
2	35
3	0
4	0
Totalt	65

Tabell 1 - Antal företag efter kategori

Om man tittar på tabell 1 så ser man fördelningen och att det är kategori 3 och 4 som inte innehåller några företag. Det är dessa 2 kategorier som företagen hamnar i om man har brister i sin redovisning. Kategori 1 och 2 är de kategorier där företag hamnar om de har fått mer poäng samt fler 2:or. Detta antyder vad som presenteras i tabell 2, nedan.

Kategori	Genomsnittsvärden		
	0 poäng	1 poäng	2 poäng
1	29%	22%	49%
2	8%	8%	84%
3	0%	0%	0%
4	0%	0%	0%

Tabell 2 - Genomsnittsvärden efter kategori

I tabell 2 ser man att fördelningen av poäng för kategorierna 1 och 2 tenderar till att företagen i kategori 1 har fått 29 procent 0:or och 22 procent 1:or. Det är alltså flera företag som har fått 0:or än 1:or vilket inte är fallet för företagen i kategori 2. I kategori 2 ser man istället att där företagen inte har fått 2:or har fördelningen varit lika fördelad bland 0:or och 1:or. Kategori 3 och 4 innehåller som tidigare konstaterat inte några företag.

I tabell 3 som presenteras nedan finns information om hur poängfördelningen ser ut mellan de 10 punkterna.

<i>Sammanlagda poäng per punkt</i>	<i>Genomsnitt</i>	
Punkt 1	110	1,7
Punkt 2	112	1,7
Punkt 3	115	1,8
Punkt 4	90	1,4
Punkt 5	59	0,9
Punkt 6	66	1,0
Punkt 7	85	1,3
Punkt 8	109	1,7
Punkt 9	116	1,8
Punkt 10	111	1,7
Totalt	973	1,5

Tabell 3 - Antal poäng per punkt samt genomsnittlig poäng per punkt

Tabell 3 tydliggör att det finns 3 skikt i vilka punkter som företagen till större del har valt att svara på. Vad punkterna betyder finns specificerat i bilaga 2. Det första skiktet är de sex punkterna som fått 1.7-1.8 i genomsnitt. Punkterna 1-3 hör till stor del ihop vilket även punkt 8-10 gör. Det andra skiktet är punkterna 4 och 7 som fått 1.3 och 1.4 och det tredje skiktet är punkterna 5-6 som fått 0.9-1.0. De två sistnämnda punkterna hör ihop men det tenderar inte punkterna 4 och 7 att göra.

Författarna kommer att avsluta denna rubrik med att i tabell 4 presentera hur poängen har fallit ut samt att diskutera vilka anledningarna är till att företag har fått poängavdrag. Detta kommer att göras efter de 1 poängs förklaringar som antecknats i metodbilagan, bilaga 2.

<i>Summering antal/ poäng</i>	<i>Givna poäng</i>	
0	116	0
1	95	95
2	439	878
Totalt	650	973

Tabell 4 - Summering per poängslag samt givna poäng

Det resultat som presenteras i tabell 4 visar på en stark indikation att av de poäng som har delats ut är det övervägande 2:or som har delats ut. Det är 439 av de 650 utdelade poängen som kommer från 2:or medans det bara är 95 respektive 116 som delats ut för 1:or och 0:or. Av de poäng som delats ut kommer 878 från 2:or av de totalt 973 utdelade poängen.

Av de kommentarer som angetts till att ge 1 poäng på punkt 1 är det i samtliga fall så att företagen har utelämnat en förklaring av det förvärvade företaget. För punkt 2 har det övervägande varit så att den förvärvade andelen har saknats. I punkt 3 har anledningarna istället riktat sig mot att när företagen har skrivit beloppet har andra kostnader för förvärv inkluderats eller så har företag som gjort flera förvärv inte skrivit de specifika summorna för varje förvärv. Om man ser till punkt 4 har företagen utelämnat information om verkligt värde samt skrivit sammanlagda siffror för flera förvärv. Punkt 5 om pro forma har också varit en punkt där företagen inte har separerat siffrorna då flera förvärv har gjorts. För punkt 10 har återvärderingsvärdet utelämnats i flera fall.

4.2 Bakomliggande faktorer

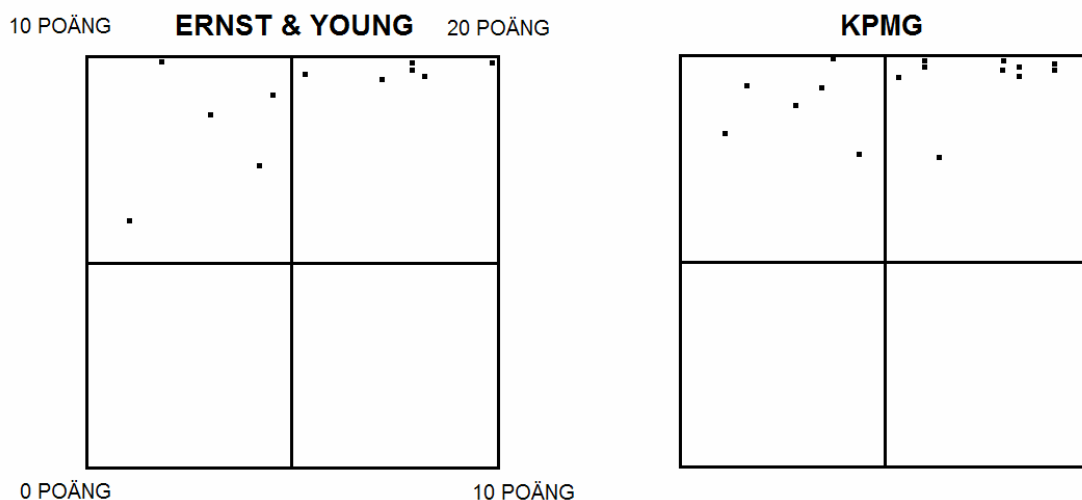
4.2.1 Revisionsbyrå

En av de bakomliggande faktorerna som författarna avser att ta upp i den här uppsatsen är företagets rådgivare, med andra ord revisionsbyråerna. Författarna ämnar att med undersökningen kunna få fram samband mellan företagets sätt att redovisa med den revisionsbyrå de valt att anlita för granskning och godkännande av årsredovisningarna. Nedan, i tabell 5, visas resultatet av de revisionsbyråer som de svenska börsnoterade företagen i vår population använt sig av. Vidare presenteras även resultaten av redovisningen för företagen fördelade på revisionsbyråerna i fyrfältsdiagram (se figur 4-1 till 4-2).

<i>Summering rev.byrå</i>	
EY	11
KPMG	17
PWC	27
DELOITTE	7
SET	3
Totalt	65

Tabell 5 – Summering efter revisionsbyråer

Enligt tabellen ovan, tabell 5, visar det sig klart och tydligt att PricewaterhouseCoopers är den revisionsbyrå som anlitas av flest företag, hela 27 stycken. Över 40 procent av vår population har anlitat dem som rådgivare och granskare för årsredovisningarna gällande 2006. Näst flest har använt sig av KPMG, cirka 26 procent. Därefter kommer Ernst & Young, med cirka 17 procent, och sen Deloitte och Set-revisionsbyrå, med ytterst få företag som uppdragsgivare.

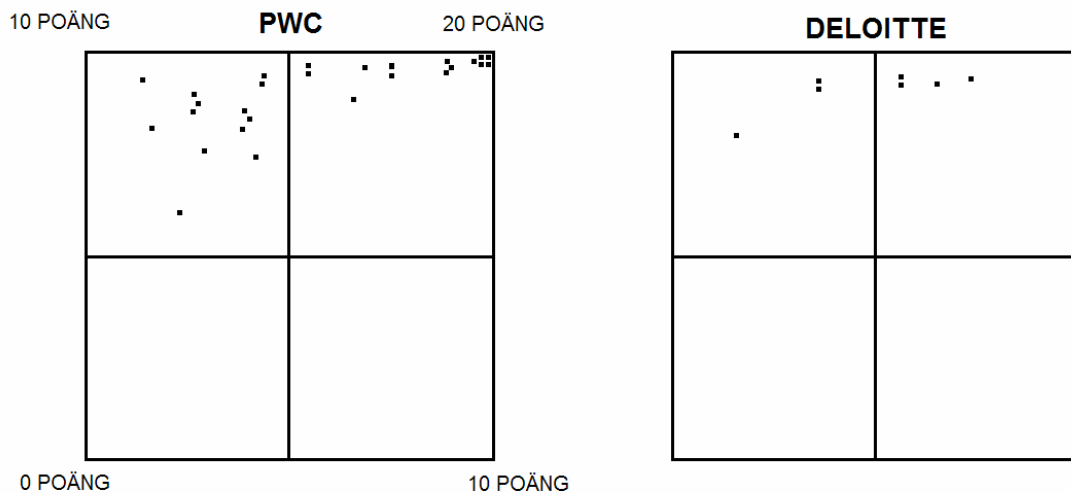


Figur 4-1 - Resultat för Ernst & Young och KPMG

I figur 4-1 ovan illustreras resultatet från de företag som bland annat använt sig av revisionsbyråen Ernst & Young år 2006. Det är en spridning bland de utdelade poängen av IFRS 3 punkterna, där några av företagen fått en hel del 1:or vid poängsättningen. Företagen har fördelat sig till hälften i kategori 1 och 2. I kategori 1 finns de företag som

fått mindre poäng och de som fått 1:or som poäng på vissa punkter. Redovisningen har alltså inte varit komplett. I kategori 2 befinner sig företag som fått bra poäng vid redovisningen, det vill säga flest 2:or.

Figur 4-1 uppvisar även resultatet från de företag som använt sig av KPMG som revisionsbyrå samma år och här är fördelningen annorlunda. Det är nästan dubbelt så många företag som hamnat i kategori 2 jämfört med företagen i kategori 1. Ett flertal av företagen håller sig dessutom till övre linjen vilket innebär att företagen har fått övervägande 2:or som poäng vid bedömningen av de utvalda punkterna i IFRS 3. Företagen har alltså valt att redovisa i linje med rekommendationerna eller helt utelämnat informationen och tilldelats fler 0:or.



Figur 4-2 - Resultat för PWC och Deloitte

Resultatet för de företag som använt revisionsbyrån PricewaterhouseCoopers under året 2006 illustreras i figur 4-2. Likväl som de företag som använt sig av Ernst & Young samma år, är resultatet uppdelat till hälften i kategori 1 och 2. Kategori 2 innehåller de företag som fått flest 2:or och det som framkommer här är att det är många företag som befinner sig i det yttersta högra hörnet. Det är alltså fem av företagen som fått full poäng på alla de punkter som valts ut att undersöka i denna studie. Trots att fler använt sig av PricewaterhouseCoopers som revisionsbyrå så visar de ändå procentmässigt upp det bästa resultatet bland företag som fått full poäng. Det är dock stor spridning på de företag som befinner sig i kategori 1, antalet 2:or varierar likväl som antalet 1:or.

Figur 4-2 visar även resultatet för de företag som använt sig av revisionsbyrån Deloitte under samma år. Då ytterst få företag använt sig av Deloitte blir resultatet som illustreras relativt svårt att tyda vid analysen som senare kommer att genomföras. Det som går att se är dock att ingen av de här företagen fått full poäng på alla punkter, ingen av dem har heller enbart fått 2:or.

Slutligen har vi den mindre byrån, Set-revisionsbyrå, som inte tillhör de större revisionsbyråerna internationellt, men som tre av företagen i populationen ändå valt att använda sig av för redovisningsåret 2006. Med tanke på fåtalet företag i denna grupp, ger även detta resultat inte utrymme för någon större analys senare i uppsatsen. Ingen av dessa företag fick full poäng på samtliga punkter och det är stor spridning mellan företagens resultat.

Författarna har tagit fram genomsnittsvärden för att få en mer överskådlig bild över uppdelningen av poängen bland revisionsbyråerna (se bilaga 5). Företag som anlitat KPMG har fått flest 2:or. Företag som anlitat Ernst & Young, KPMG eller Deloitte är de företag som fått minst 1:or förhållandevis till 2:or och 0:or. Det innebär att de här företagen valt att helt följa standarden men valt att utelämna information helt och hållet på vissa punkter. Skillnaderna mellan företagen och val av revisionsbyrå är marginella.

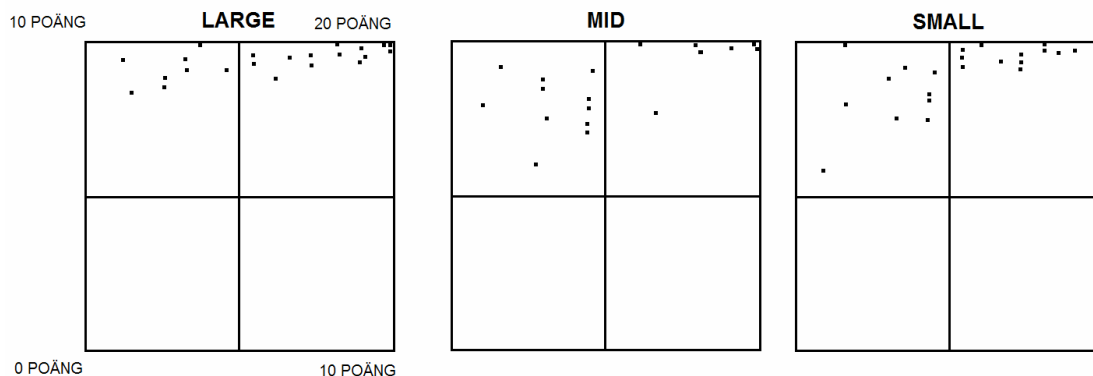
4.2.2 Lista

Den andra bakomliggande faktorn som författarna valt att titta närmare på är vilken lista företagen tillhör, om det är large, mid eller small cap. Förutom revisionsbyrå kan också storleken på företagen vara en intressant variabel. Nedan (se tabell 6) visas resultatet av uppdelningen för företagen i den utvalda populationen och senare illustreras resultatet för storleken av företagen i fyrfältsdiagram (se figur 4-3).

<i>Summering lista</i>	
Large	22
Mid	18
Small	25
Totalt	65

Tabell 6 - Uppdelningen mellan revisionbyråerna

Enligt tabell 6 ovan, visar det sig att den största gruppen, med nästan 39 procent, bland de svenska börsnoterade företag som gjort företagsförvärv 2006, är de som tillhör listan small cap. Large cap är en nästan lika stor grupp med endast tre företag mindre. Mid cap är den grupp som står för minst företag i populationen med cirka 28 procent.



Figur 4-3 - Resultat för lista

Resultatet för de företag som tillhör large cap (se figur 4-3) visar att mer än hälften befinner sig i kategori 2. Det ger bilden av att ett flertal företag fått bra med poäng varav tre stycken fått full poäng på samtliga av de utvalda punkterna. I det stora hela ser det ut som att ett fåtal 1:or delats ut för denna grupp, vilket innebär att man valt att redovisa enligt standarden eller valt att utelämna informationen helt, där är spridningen dock stor.

Figur 4-3 illustrerar även resultatet för mid cap företagen i undersökningen. Här har mer än hälften av företagen hamnat i kategori 1. Spridningen i denna kategori är dessutom väldigt stor. Dock hamnar många företag längre ner i denna kategorin, vilket innebär att de fått fler 1:or vid bedömningen av redovisningen för de utvalda punkterna av IFRS 3. De har alltså

fått få 2:or och valt att redovisa sämre på många punkter. I kategori 2 håller sig dock företagen längs den övre linjen med ett undantag. Detta innebär att de som hamnat i denna kategori övervägande redovisar enligt standarden eller helt utelämnar information. Två företag har dock fått full poäng på samtliga av de utvalda punkterna.

Resultatet för företagen tillhörande listan small cap illustreras till sist ovan (se figur 4-3). Mer än hälften av företagen har hamnat i kategori 2. Företagen håller sig nära den övre linjen som vid tidigare fall gällande denna kategori i fyrfältsdiagrammet. Företagen har fått flest 2:or och valt att redovisa punkterna enligt standarden eller valt att helt utelämna informationen. Likväl som mid cap har två företag fått full poäng på samtliga av de utvalda punkterna. I kategori 1 är spridningen stor bland företagen. Det företag som totalt fått sämst med poäng befinner sig i small cap gruppen.

Genomsnittsvärdena för företagen uppdelade i företagsstorlek återfinns i bilaga 5. Det går tydligt att urskilja att företagen fått övervägande 2:or och att det är large cap företag som fått flest av dem, följt av mindre företag. Mid cap företag är den grupp som fått minst 2:or och skiljer sig från large cap företag med 13 procentenheter. Denna grupp har dessutom till skillnad från large och small cap fått fler 1:or än 0:or.

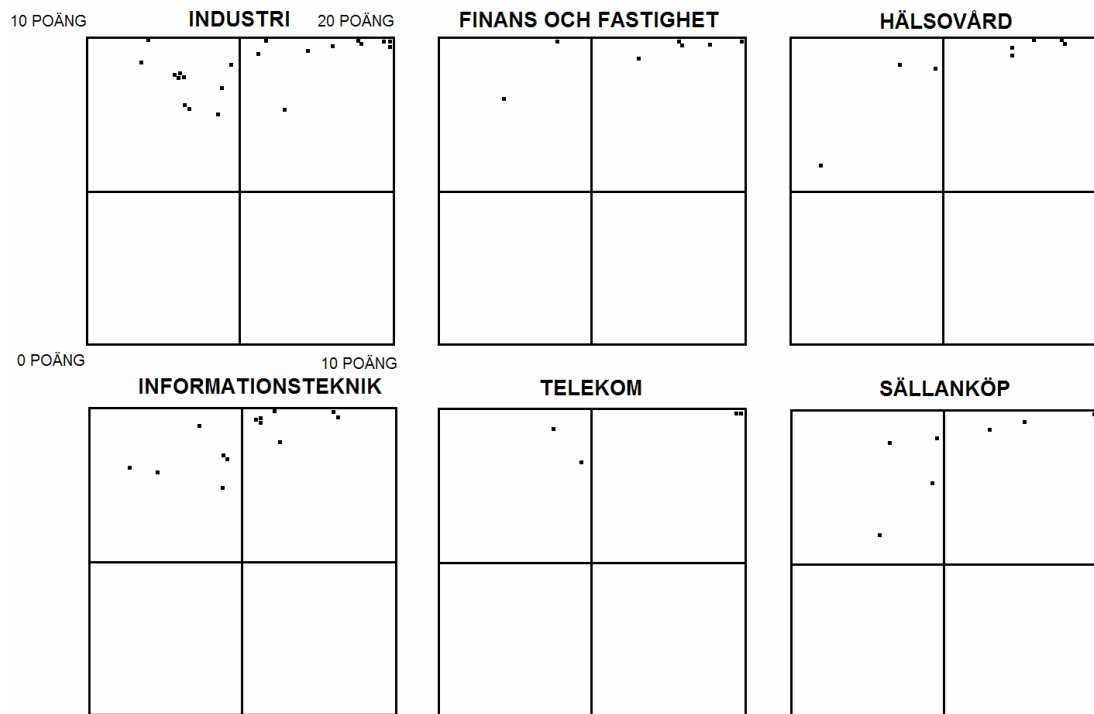
4.2.3 Bransch

Författarna har valt att titta närmare på de olika branscher som omfattas av de undersökta företagen. Genom att undersöka redovisningen i olika branscher ämnar författarna att se om det går att urskilja någon likhet mellan företagens val att redovisa och utelämna information. Företag tenderar att ta efter varandra på andra olika sätt och författarna menar att inom branscher är detta mer förekommande. Nedan (se tabell 7) visas uppdelningen av branscher i den utvalda populationen och senare illustreras resultatet för varje bransch för sig i fyrfältsdiagram (se figur 4-4).

<i>Summering bransch</i>	
Finans och fastighet	7
Hälsovård	8
Industri	24
Informationsteknik	13
Material	2
Sällanköp	7
Telekom	4
Totalt	65

Tabell 7 - Summering efter branschtillhörighet

Enligt tabell 7 ovan, visar det sig att industribranschen är den största gruppen i populationen med cirka 37 procent. Informationsteknik är den näst största gruppen med 20 procent av populationen, svenska börsnoterade företag som gjort företagsförvärv 2006. Branscherna finans och fastighet, hälsovård och sällanköp är den tredje största gruppen med ungefär samma antal. Minst antal fann författarna i gruppen material (två företag) som inte ger utrymmer för vidare analys och slutsats senare i uppsatsen.



Figur 4-4 - Resultat för bransch

Den största branschen i populationen, industribranschen, illustreras högst upp till vänster i figur 4-4. Fördelningen mellan kategori 1 och 2 är jämn men inom kategorierna är fördelningen olika. I kategori 1 drar sig företagen mer neråt vilket innebär att företagen förutom att de fått fler 0:or även fått fler 1:or. Här förekommer det företag som redovisat sämst i den bemärkelsen att företaget fått minst 2:or och inga 1:or. I kategori 2 däremot visar det sig att företagen antingen fått full poäng på frågorna eller ingen alls. Ett företag i denna kategori urskiljer sig lite som redovisat sämre genom att få några 1:or.

Finans och fastighetsbranschen (se figur 4-4) är en mindre bransch i populationen. Flertalet företag befinner sig i kategori 2. Resultatet visar också att de flesta företag redovisar enligt standarden på vissa upplysningar och vissa utelämnas informationen helt. Ett företag sticker ut som dels redovisat sämst gällande antalet 2:or men också fått flest 1:or.

Hälsovårdbranschen har ganska stor spridning mellan poängen (se figur 4-4). Ingen av företagen har uppnått full poäng på samtliga upplysningpunkter dessutom kan det företag som redovisats sämst genom flest 1:or urskiljas i denna bransch.

I figur 4-4 illustreras även informationsteknikbranschen. Fördelningen av företagen i kategori 1 och 2 är jämn. Även här kan vi inte finna något företag som fått full poäng på samtliga upplysningar. Det följs dock ett mönster mellan branscherna, att de företag som håller sig inom kategori 1 tenderar att få fler 1:or.

Telekombranschen som illustreras i nästa fyrfältsdiagram i figur 4-4, tillhörde fyra av företagen i populationen. Fördelningen mellan kategorierna 1 och 2 jämn och redovisningen inom kategorierna är liknande. De två företagen som hamnat i kategori 2 har redovisat med full poäng på samtliga upplysningar.

Företagen tillhörande sällanköpbranschen som illustreras sist i figur 4-4 har väldigt stor spridning gällande poängfördelningen mellan företagen. Ett företag har fått full poäng på samtliga upplysningar samtidigt har denna bransch ett företag som redovisat näst sämst av alla företag i populationen med tanke på antalet 1:or. Materialbranschen är den bransch med minst antal företag (två företag) som tidigare nämnts och som författarna har valt att inte illustrera i ett fyrfältsdiagram. De båda företagen har hamnat i var sin kategori och fått flest 2:or och 0:or. Detta innebär att de valt att redovisa enligt vissa upplysningar fullt ut och på vissa helt utelämnat informationen.

Genomsnittsvärdena för branscherna visar på att finans och fastighetsbranschen är den grupp som fått flest antal 2:or och minst antalet 1:or av den totala poängen, 79 procent (se bilaga 5). Detta betyder att de till större del valt att helt utelämnat information på vissa upplysningpunkter. Med en procentenhet efter, 78 procent, har telekombranschen också fått flest 2:or och mindre antalet 1:or än 0:or. De företag som påvisar fler 1:or än 0:or är industri- och sällansköpsbranscherna. Flest 0:or har hälsovård- och informationsteknikbranscherna med 20 respektive 22 procent.

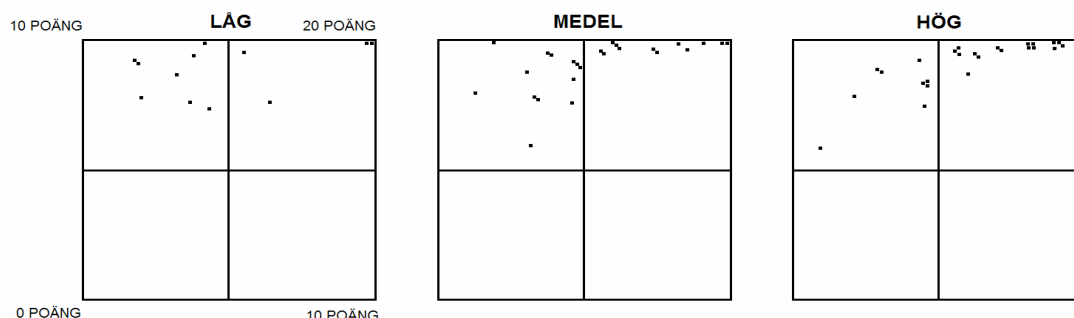
4.2.4 Soliditet

Soliditet är en fjärde bakomliggande faktor som författarna valt att studera närmare. Författarna har gjort gränsdragningar mellan låg, medel och hög soliditet för att underlätta jämförelsen mellan företagen, se sektion 2.2.4.1. Författarna vill genom att undersöka resultatet av denna bakomliggande faktor se om det finns någon koppling mellan soliditeten och företagens sätt att redovisa. Nedan (se tabell 8) visas uppdelningen av låg, medel och hög soliditet bland företagen i den utvalda populationen och senare illustreras resultatet för varje grupp för sig i fyrfältsdiagram (se figur 4-5).

<i>Summering soliditet</i>	
Låg	12
Medel	25
Hög	28
Totalt	65

Tabell 8 - Summering efter soliditet

Enligt tabell 8 ovan, visar det sig att flest företag med 43 procent inom den utvalda populationen har hamnat i gruppen med hög soliditet. Det är dock inte så stor skillnad (tre företag mindre) mellan denna grupp och gruppen för medel soliditet. Däremot är det ungefär hälften som hamnat i gruppen för låg soliditet jämfört mot medel soliditet, med 18,5 procent av den utvalda populationen.



Figur 4-5 - Resultat för soliditet

Företag med låg soliditet enligt författarnas uppdelning av intervall illustreras i figur 4-5 ovan. Fördelningen mellan kategorierna 1 och 2 är ojämn, då mer än hälften av företagen i denna grupp hamnat i kategori 1. Detta tyder på att merparten av företagen inom denna grupp, låg soliditet, redovisar med ett sämre resultat. Spridningen inom kategori 1 är stor men de flesta har tilldelats mer 1:or än 2:or. Två av företagen i kategori 2 har dock fått full poäng på samtliga upplysningspunkterna.

Företag med medel soliditet är nästa grupp som illustreras i figur 4-5. Fördelningen mellan kategorierna 1 och 2 är i denna grupp jämn men som i tidigare fall är det företagen inom kategori 2 som fått flest 2:or och 0:or medan kategori 1 står för företag med fler 1:or och 0:or. Stor spridning mellan företagen i kategori 1 medan kategori 2 innefattar företag som håller sig längs fyrfältsdiagrammets översta linje.

Figur 4-5 illustrerar sist gruppen av företag med hög soliditet. Mer än hälften av företagen befinner sig i kategori 2 och håller sig till diagrammets övre linje med något fallande mönster närmre kategori 1. Till största delen har företagen inom denna grupp tilldelats flest 2:or, men ju färre 2:or som tilldelats desto fler 1:or har de fått. Kategori 1 uppvisar också ett fallande mönster vilket tyder på det tidigare nämnda, fler 1:or ju färre 2:or.

Genomsnittsvärdena för företagen uppdelade i de beräknade intervallen av soliditet visar på att de företag med hög soliditet har fått flest 2:or, 70 procent (se bilaga 5). Företag med medel soliditet har dock bara en procentenhet mindre. Det som skiljer dem båda åt är dock att företag med hög soliditet har fått fler antal 1:or än 0:or, medan företag med medel soliditet har fått fler antalet 0:or än 1:or. Dessa företag väljer i större utsträckning att helt lämna ute information än att bara ta med en del av den inom punkter. Företag med låg soliditet har fått minst antal 2:or, 60 procent. Dessa företag har flest antal 0:or vilket tyder på att i helhet har de redovisat sämst jämfört med företag med medel och hög soliditet.

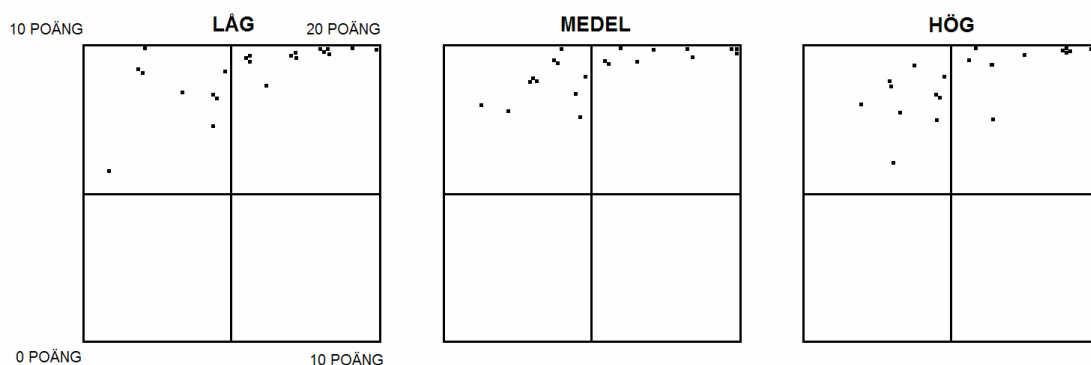
4.2.5 Lönsamhet

Lönsamheten är den sista bakomliggande faktorn författarna valt att studera närmare. Författarna har även här gjort gränsdragningar mellan låg, medel och hög lönsamhet för att underlätta jämförelsen mellan företagen, se sektion 2.2.4.1. Genom att undersöka lönsamheten som bakomliggande faktor vill författarna se om det finns någon koppling mellan lönsamheten och företagets sätt att redovisa. Nedan (se tabell 9) visas uppdelningen av låg, medel och hög lönsamhet bland företagen i den utvalda populationen och senare illustreras resultatet för varje grupp för sig i fyrfältsdiagram (se figur 4-6).

<i>Summering årets res/netto oms</i>	
Låg	22
Medel	21
Hög	22
Totalt	65

Tabell 9 - Summering efter årets resultat som del av nettoomsättning

Tabell 9 visar en jämn fördelning av lönsamheten i de tidigare beskrivna intervallen mellan företagen i den utvalda populationen. Det är en exakt likafördelningen mellan företag med låg och hög lönsamhet medan den något mindre gruppen är de företag som har medel lönsamhet, men skillnaden är marginell.



Figur 4-6 - Resultat för lönsamhet

Företag med låg lönsamhet illustreras i figur 4-6, ovan. Mer än hälften av företagen har hamnat i kategori 2. Spridningen inom denna kategori är inte speciellt stor utan de flesta har fått 2:or eller 0:or. Kategori 1 som står för cirka 40 procent av företagen inom denna grupp uppvisar en mycket större spridning. Här befinner sig ett företag som inom lönsamhetsfaktorn redovisat med sämst resultat genom att få flest 1:or. Uppmärksammas bör även det företag som inom kategori 1 fått minst 2:or men samtidigt inga 1:or.

Det andra fyrfältsdiagrammet i figur 4-6 illustrerar företag med medel lönsamhet enligt den beskrivning om intervalluppdelningen som tidigare nämnts. Uppdelningen här är någorlunda jämn mellan kategorierna 1 och 2. I vanlig ordning har de flesta inom kategori 2 fått färre 1:or. Kombinationen är 2:or och 0:or inom denna kategori. Kategori 1 däremot visar på en större spridning då endast ett av företagen endast fått 2:or (resterande 0:or).

Det sista fyrfältsdiagrammet i figur 4-6 illustrerar företag med hög lönsamhet. Det är en jämn fördelning mellan kategorierna, dock något fler av företagen tillhör kategori 2. Inom denna grupp återfinns det flest som fått full poäng på samtliga upplysningspunkter (tre stycken). Spridningen är som vanligt inte speciellt stor i denna kategori, däremot ett företag som skiljer sig från de andra och fått fler antal 1:or än vanligt inom denna kategori. Spridningen i kategori 1 är större, där ett företag även här urskiljer sig lite mer än de andra genom att ha tilldelats fler antal 1:or.

Genomsnittsvärdena för lönsamheten inom de av författarna uträknade intervall visar på att fördelningen av antalet 2:or är lika för alla tre intervallen med 67 procent. Företag med hög lönsamhet är den grupp som skiljer sig från de andra med att ha fler antal 1:or än 0:or. Företag med medel lönsamhet är den grupp som har flest antal 0:or, vilket tyder på att det är den grupp som väljer att redovisa enligt standarden till 67 procent men som till största delen på kvarvarande upplysningspunkter väljer att helt utelämna informationen.

5 Analys

Här kommer den insamlade datan att analyseras. I detta kapitel följer samma rubrikstruktur som i kapitlet Resultat. Detta för att läsaren lättare ska kunna följa hur författarna har analyserat resultatet från undersökningen som gjorts.

5.1 Kategorisering

Ett av problemen i uppsatsen var att se om en kategorisering var möjlig. En kategorisering var helt klart möjlig och gav resultatet att företagen endast tillhör två av dessa fyra kategorier, som presenterades i tabell 1. Det är de båda övre kategorierna, kategori 1 och 2, som syftar till företag som har fått flest poäng samt som har övervägande 2:or. Att de flesta av företagen skulle klara sig undan kategori 3 och 4 visar den forskning som Ernst & Young gjort där författarna för denna uppsatsen presenterat att internationellt sett redovisar svenska företag bättre än i många andra länder. Att resultatet blev 30, 35 för de två andra kategorierna gick dock inte att utläsa från vad tidigare forskning har presenterat. Författarna av uppsatsen hävdar att den jämna fördelningen mellan kategori 1 och 2 kan härledas till det faktum att företagen i större utsträckning har valt att följa punkterna till fullo än att bara ge delvis av informationen som hade lett till 1 poäng. Fördelningen mellan antalet 1:or och 2:or presenterades i tabell 4 där 439 stycken 2:or var tydligt över de 95 stycken 1:or. Det står alltså klart att företagen hellre har valt att följa en punkt och inte utelämna information än att utelämna viss information och endast få 1 poäng.

Efter en mer generell diskussion av den övergripande fördelningen kommer författarna nu att analysera kategori 1 och 2 separat samt ge en analys till varför dessa kategorier är de enda två som är representerade.

Kategori 1 har 30 företag, företag som hade mindre än 15 poäng men mer än 5 poäng och som hade större delen av sina poäng genom 2:or. Att dessa företag inte har redovisat tillfredställande kan förklaras till viss del med den information som har kommit från genomsnittsvärdena i tabell 2 men även från de kommentarer om 1 poängsgivning som sammanfattades tidigare i resultatet. På genomsnittsvärdena syns det att av de poäng som inte är 2:or så är fördelningen att 29 procent är 0:or och endast 22 procent är 1:or. Varför dessa företag har ”förlorat” poäng genom flera 0:or än 1:or kan härledas till att företagen dels har varit slarviga eller helt enkelt valt att dölja information för sina intressenter.

Det som lett till poängavdrag då endast 1 poäng har givits finns det tydliga mönster på att företag valt att inte ta med information som de har men bara inte skrivit med. Som exempel på det är punkt 7 och punkt 1. Punkt 7 om vad goodwill härleds till kan det förväntas att samtliga företag vet precis som punkt 1 då beskrivning av företaget utelämnats. När ett företag förvärvar ett annat företag för miljonbelopp måste det stå utom allt rimligt tvivel att företaget kan ge en två meningar lång beskrivning av det förvärvade bolaget samt att de som är involverade i besluten vet varför de är beredda att betala mer än det faktiska värdet i form av goodwill. Att företagen fått de poängavdrag de har fått och den analys att företaget har informationen härleder författarna till att det kan vara så att vissa av företagen som finns i kategori 1 lika gärna hade kunnat placera sig i kategori 2 men har valt att inte inkludera viss information och därmed sjunkit i poäng och även sjunkit till kategori 1.

Från intressentteorins perspektiv, tror författarna av uppsatsen att företagen har redovisat och endast sett de primära intressenterna som viktiga att redovisa till. Med detta menar

författarna att de primära intressenterna, är de som har inflytande över företaget och som kan anses som mer viktiga för företaget är så involverade i uppköp av andra bolag att de primära intressenterna redan besitter denna information och därför har denna information inte inkluderats. Informationen har ej heller inkluderats eftersom de sekundära intressenternas intressen har ignorerats. Ignorerandet av de sekundära intressenterna anses också ligga i linje med principal-agentteorin. De primära intressenterna kan förväntas agera för företaget även om informationen inte finns med i årsredovisningen medans de sekundära intressenterna inte förväntas reagera negativt mot företaget om informationen inte inkluderas. Det kan därför tänkas att det är mer värt för företaget att inte ge konkurrenterna information som indikerar uppköpsstrategier än att tillfredsställa de sekundära intressenterna. Denna analys kan också göras från det trilogiska perspektivet där de primära intressenterna på samma sätt likställs med de intressenter som anses ha mest makt.

Att företagen förväntas vara strategiska och välja vart man vill inkludera information stöds av tabell 3 där man ser att många av företagen har valt att utelämna information på samma punkter. Det finns 3 tydliga skikt vilket pekar på att företagen har valt vilka punkter man ska utelämna information på men även att flera av företagen har valt att utelämna information med ett liknande mönster. Att företagen har valt att utelämna information med ett liknande mönster har i sin tur bidragit till att företagen har sjunkit från kategori 2 ner till den poängmässigt lägre kategori 1.

Buismans uttalande om att upplysningskraven är ett område där företagen kan förbättra stöds av att så många företag har placerats i kategori 1 men det faktum att kategori 3 och 4 inte representerades alls pekar på att företagen, trots att det finns brister, redovisar tillfredställande.

Om man istället ser till kategori 2 som är den kategorin med de företag vilka har fått mest poäng och flest 2:or. Fördelningen mellan 0:or och 1:or är jämn. Där företagen inte har gett information för 2 poäng så är det 8 procent 0:or och 8 procent 1:or. Företagen kan till större del antas ha gett information mer tillfredställande av flera anledningar. De bakomliggande orsakerna kommer att analyseras närmare under nästa rubrik men anledningen till att företag befinner sig i kategori 2 anses vara att dessa företag är mer beroende av sina intressenter och ser större värde i sina intressenter.

Om man tar företaget Latour som ett exempel så har de fått full pott på samtliga punkter och därmed 20 poäng. Företaget jobbar med att förvärva andra bolag och som investmentbolag tror författarna att det förhåller sig så att de värderar sina intressenter så högt och är så beroende av sina agenter att det inte är värt att utelämna information. Latour var bara ett exempel i kategori 2 men faktum kvarstår att företagen själva väljer vilken information man vill inkludera och företagen i kategori 2 har valt att inkludera en större mängd information detta till anledning av att de är beroende av sina intressenter och agenter i större utsträckning. Att företag som Latour är måna om att redovisa korrekt kan ses som legitimering. Dessa företag i kategori 2 använder upplysningskraven som ett verktyg vid legitimering för att anses vara legitima.

Att företag till största delen valt att redovisa helt enligt standarden skulle kunna förklaras av legitimitetsteorin. Företagen har valt att utförligt tilldela sina intressenter den information som krävs vilket bör skapa förtroende. Att företag vid de tillfällen de tilldelats färre 2:or, istället för 0:or fått fler 1:or kan förklaras på liknande sätt. Att helt utelämna information på ett flertal punkter skapar inget förtroende, så istället för att skapa stora luckor har man gett

intressenterna en del av informationen. För att möta samhället och relevanta intressenters krav på information bör man därför bemöta dessa grupper för att uppnå legitimitet.

Att företag fått fler 1:or än 0:or kan förklaras genom intressentteorin då det gäller för företagen att inte gynna vissa intressenter före andra. Istället för att helt utelämna information som skulle vara viktig för vissa intressenter har företag då valt att redovisa delar av informationen. Detta bör också på ett sätt ge tillfredsställelse för intressenterna till viss mån. Utifrån de olika poängen skulle detta kunna förklaras av intressentteorin via den uppdelningen av primära och sekundära intressegrupper. Information riktad till primära intressenter är de punkter som fått full poäng medan de punkter som fått 1 poäng riktar sig till sekundära intressenter. Punkter som fått 0 poäng kan i sin tur förklaras som känslig information vilket konkurrenter skulle kunna ha nytta av eller som ger en negativ klang för intressenter av större värde, exempelvis investerare. Då resultatet visat övervägande full poäng på punkterna kan likväl som legitimitetsteorin också förklaras med intressentteorin, genom att man idag är mer öppen mot omvärlden och utomstående och att man idag oftast inte ser något hot utan mer möjligheter med att ge ut information till sina intressenter. Som också tidigare nämnts i artiklar har investerare fått nytta av det utökade informationskravet.

En analys av kommentarerna till varför företagen fått 1 poäng antyder att företag som fått många 1:or på de utvalda punkterna, genom att redovisa gemensamma resultat och värden för de förvärvade företagen kan ha manipulativa syften. Genom att lägga samman resultat kan företag avleda negativa värden och resultat i enskilda förvärv och skapa en mer positiv bild av det totala förvärvet. Resultatet är fortfarande detsamma, men negativa bilder av företagsförvärvet kan därmed avledas. Företagen kan därför antas att i strävan efter legitimitet redovisa genom att enbart visa upp bra sidor. Att det finns tydliga mönster påvisar också att företagen utelämnar information på samma sätt. Detta kan av företagen förväntas leda till att med tiden accepteras den otillräckliga redovisningen.

Vad avser strategisk redovisning och kategoriseringen ser man att fördelningen mellan kategori 1 och 2 är 30 respektive 35 vilket öppnar för att det kan vara så att bakomliggande orsaker styr kvaliteten i redovisningen.

Författarna kommer nu att ta analysen vidare och ta sig an den andra delen av problemet som riktar sig mot att se om det finns bakomliggande orsaker och strategisk redovisning som kan förklara varför företagen redovisar som resultatet visar att de gör.

5.2 Bakomliggande faktorer

5.2.1 Revisionsbyrå

När det gäller fördelningen mellan företagen i de olika kategorierna, är det en uppdelning till hälften för de som använder sig av Ernst & Young och PricewaterhouseCoopers (se figur 4-1 och 4-2). Liknande gäller för Deloitte (se figur 4-2) och Set-revisionsbyrå. Mönstret som visar sig i fyrfältsdiagrammen är återkommande bland de flesta grupperna. Desto färre 2:or företagen fått desto fler 1:or har de fått. Detta innebär att företagen till viss del redovisar enligt punkterna men samtidigt i mindre grad väljer att utelämna information helt. Att helt utelämna information sker endast i begränsad utsträckning. Därför hamnar ingen utav företagen i kategori 3 och 4, som tidigare nämnts. I kategori 3 hade även företag hamnat som helt missat att rapportera förvärv, det är dock inget företag som missat detta.

Detta innebär att företag till viss grad fått med all information för att det utmärkande inte ska synas att det uteblivit. Att ta med information till en viss grad kan vara en anledning till att få intressenter att nöja sig med den information de får. Skulle det utmärkande visa sig att mycket av informationen uteblivit skulle möjligen intressenter reagera på den dåliga redovisningen.

KPMG är den grupp som skiljer sig en aning från de andra revisionsbyråerna, även om det är marginellt. Fördelningen av företagen är inte till hälften mellan kategorierna som de andra grupperna av företag är (se figur 4-1). Det är nästan dubbelt så många företag i kategori 2. De flesta företagen i detta fyrfältsdiagram håller sig intill övre linjen vilket innebär att företagen har fått övervägande 2:or som poäng vid bedömningen av de utvalda punkterna i IFRS 3. Företagen har alltså valt att redovisa i linje med rekommendationerna och på de andra punkterna till största delen helt utelämnat information.

PricewaterhouseCoopers skiljer sig också marginellt från de andra revisionsbyråerna genom att denna grupp hade flest företag som fått full poäng på samtliga av de undersökta punkterna inom IFRS 3. I övrigt har företagen inom grupperna redovisat på liknande sätt där utfallet blivit snarlika varandra. Utifrån genomsnittsvärdena (se bilaga 5) går det att se att det inte finns några större skillnader mellan företagen och deras val av revisionsbyrå. Procentenheter som skiljer dem emellan är marginella. Detta bör visa på att revisionsbyråerna inte är den påverkande faktorn i hur bra företagen redovisar enligt den nya standarden utan att det ligger helt på företagets sida och att de enligt legitimitetsteorin påverkar sin egen ställning och väg mot styrandeposition. Denna analys om att företagen styr vilken information som skall vara med i årsredovisningen och vilken som skall utelämnas öppnar för möjligheten att företagen använder sig av strategisk redovisning så som indikerades i 3.6 kan vara fallet.

5.2.2 Lista

Företag tillhörande gruppen large cap har redovisat med bästa resultat (se figur 4-3). Detta resultat är i likhet med Buschee och Noe (2000) och även Lang och Lundholms (1993) studie. Att large cap företag tenderar att redovisa bättre kan bero på att företag som gör företagsförvärv oftare har mer erfarenhet och därför redovisar mer i linje med standardens krav. De större företagen har dessutom fått färre 1:or än 0:or vilket innebär att de valt att utelämnat information helt och hållet istället för att redovisa till viss del på punkterna. Detta kan ha sin förklaring i legitimitetsteorin på så sätt att företagen i denna grupp har skapat ett förtroende och en styrandeposition. Den information som utges är den information som intressenterna i fråga får nöja sig med, strategiskt valt av företagen. Det som väljs att utelämnas görs det av bakomliggande orsaker som intressenter inte ställer krav på. Stora företag vet genom sin erfarenhet vilka av intressenterna de bör inrikta sig mot och kan välja mer strategiskt utefter detta vilken information som är viktig att ange och vilken som är mindre viktig. Den information som är mindre viktig prioriteras möjligtvis inte alls eftersom företag strategiskt sätt eventuellt inte lämnar ut information som inte har av större värde för intressenter som gynnar dem.

Resultatet för mid cap företagen är något avvikande de andra resultaten i gruppen (se figur 4-3 och bilaga 5). Mer än hälften av företagen har istället hamnat i kategori 1. 2:or är fortfarande dominerande men till motsats från large och small cap, har mid cap företagen fått fler 1:or än 0:or, dock med marginell skillnad. Denna företagsgrupp är ett mellanläge där syftet inte är att växa på samma sätt som för mindre företag. Detta kan vara förklaringen till att man inte redovisat informationen enligt standarden lika bra som större

och mindre företag har gjort i denna undersökning. Medelstora företag kan prestera sina mål och vara oberoende av sina agenter och intressenter i större utsträckning än mindre företag och mycket bygger på långsiktiga relationer. I de fall som medelstora företag har redovisat bra kan förklaras med principal-agentteorin genom att ge sina ägare den information som krävs för att uppmuntra nyinvestering och fortsatt stöd. De företag inom gruppen med mindre bra resultat kan förklaras genom andra prioriteringar inom företaget beroende på företagets livscykel. Man ger intressenterna en av företaget själva reglerad insyn i företaget som skulle kunna klassas som tillfredställande. Samtidigt kan legitimitetsteorin vara en del i detta, då företagen i denna grupp anses redovisa enligt vad intressenterna uppfattar vara det som krävs för att de ska få den inblick i företaget som önskas från deras sida.

Ett bra resultat redovisas för gruppen tillhörande small cap (se figur 4-3). Gruppen kommer efter de mer erfarna large cap företagen. Varför small cap företag också är duktiga på att redovisa enligt standarden kan förklaras genom deras tillväxtfas. Som mindre företag arbetar man på att expandera och bli större. Under denna tid bör det vara extra viktigt att enligt intressentteorin informera sina intressenter på bästa möjliga sätt om företaget. Mindre företag är av den anledningen mer beroende av sina intressenter och agenter än mid och large cap företagen. Genom utförlig redovisning kan företagen ge sina intressenter en starkare bild om hur framtiden av företaget kommer att se ut, vilket kan vara viktigt för banken med hänsyn till lån. Detta kan förklaras genom principal-agentteorin där företagsledningen, som tidigare nämnts, har ett informationsövertag och kan välja ut den information de anser är bra för aktieägare eller banker att ta del av. Redovisning som indikerar på en ljus framtid påverkar investerare att investera mer men samtidigt ökar också påtryckningar om avkastning och tvärtom för motsatt situation om företagsledningen önskar mindre avkastning till aktieägare.

En variabel som författarna kan ha förbiset är att det kanske inte är företagets storlek som är den viktiga storleksvariabeln utan omfattningen av förvärven. Om ett företag gör förvärv mer frekvent eller om ett företag gör förvärv som avser större företag skulle det kunna gå att urskilja mönster i hur utförligt de redovisat.

5.2.3 Bransch

Finans och fastighetsbranschen var de företag som redovisade med bäst resultat, vilket innebär att de fått flest 2:or och minst 1:or (se figur 4-4). Industribranschen som tillhörde den största branschen hade flest företag som fått full poäng på samtliga punkter. Hälsovård-, och sällanköpbranscherna har företag som hamnat långt ner till vänster i kategori 1 vilket tyder på sämre redovisning, fler antal 1:or och 0:or. Generellt sett fick dessa två branscher flest 0:or och mindre antalet 2:or i förhållande till de andra branscherna med informationsteknikbranschen som en instickare.

Spridningen har i övrigt varit väldigt stor mellan företagen i samtliga branscher och därför går det inte att se några likheter i sättet att redovisa inom branscher. Om det är typiskt för en viss bransch att redovisa genom att få många 1:or eller bara få 2:or i mer eller mindre utsträckning. Detta påvisar att företag inom samma branscher inte tittar på varandras sätt att redovisa och försöker heller inte efterlikna varandra utan att det är andra faktorer som spelar in än den gemensamma branschen. Att företag inom samma bransch bortser från konkurrenters sätt att redovisa och utformar sin egen årsredovisning oberoende av vad konkurrenterna gör tyder på att företagen endast ser till sina egna behov. Andra faktorer som skulle kunna vara orsaken till spridningen är företaget inom samma bransch vill nå ut

till olika intressenter. Att egna behov sätts före branschen förklaras av intressentteorin där intressenterna prioriteras. Företagets livscykel blir en påverkande faktor till vilka intressenter som prioriteras och kan vara kopplad till företagsstorleken. När är tillväxtfasen som störst inom ett företag? Under olika tidsperioder är olika intressenter prioriterade inom ett företag.

5.2.4 Soliditet

Fördelningen av företag med låg, medel respektive hög soliditet indikerar att företagen tenderar att ha medel och hög soliditet. Det utfallet som förväntas av detta är då att de som har lägre soliditet och därmed har lägre andel eget kapital av totalt kapital är att dessa företag inte har samma betalningsförmåga och då kan förväntas vara i händerna på banken. Om så skulle vara fallet skulle bankernas tryck indikera att redovisningen är av högre kvalitet än för övriga kategorier. Nu är dock inte så fallet (se figur 4-5) utan företag med låg soliditet har redovisat sämre än vad företagen med medel och hög soliditet har. Att så är fallet leder tanken till att företagen som har medel och hög soliditet kan tänkas ha mera pengar att spendera på redovisning men den analys som följer i 5.2.5 visar att inte så är fallet. Om det inte är så att lönsamheten är en påverkande faktor till att företag med låg soliditet har underpresterat i redovisningen vad kan det då bero på? Författarna ser här att det kan vara så att solditeten visar betalningsförmågan och hur företaget mår över ett långsiktigare perspektiv.

Författarna vill med detta peka på att det inte behöver vara så att företag som gör stora vinster gjorde stora vinster föregående år medans soliditeten är mindre volatil och tar längre tid att påverka. Detta skulle i så fall innebära att företag som har låg soliditet kan tänkas ha haft det över en längre tid. Har företagen haft sämre betalningsförmåga över en längre tid kanske det är först då som man har dragit in på kostnader och resurser avseende rapporteringen om företagsförvärv. Detta att jämföras med skiftningar i lönsamhet som i större utsträckning kan tänkas variera mellan perioder och då även i mindre utsträckning förväntas ligga till grund för kostnadsnedskärningar.

Det kan även påpekas att företagen med låg soliditet har haft stor andel 1:or vilket kan tänkas indikera att företaget inte har kunskapen eller helt enkelt missar delar av upplysningskraven. Det kan vara den kunskapen som företagen har fått skära ner på i och med den låga soliditeten.

Det diskuterades även om strategisk redovisning att företagen kan tänkas föredra att attrahera långsiktiga investerare och att mer kvalitet i redovisningen skulle ge underlag för bättre riskbedömning. Men när soliditeten är låg menar författarna att det kan vara så att företagen åsidosätter sökandet efter långsiktiga investerare och istället ser till mer kortsiktiga mål och därigenom inte prioriterar att attrahera dessa långsiktiga investerare. Detta skulle innebära att företag med låg soliditet inte redovisar utförligt eftersom man inte riktar sig till intressenter som söker den informationen.

5.2.5 Lönsamhet

Uppdelningen mellan låg, medel och hög lönsamhet var jämn. Det var 22, 21 och 22 företag som sållade sig till de olika nivåerna och detta gav alla förutsättningar för att påvisa eventuella samband över fördelningen, i en figur. Men som figur 4-6 visar så var fördelningen, i kontrast till vad som antydde i teorikapitlet, inte i linje med befintliga teorier. Det påstods att höga revisorsarvoden är en av anledningarna som påverkar hur

utförligt företagen redovisar men så är alltså inte fallet i denna studie av IFRS 3. Det kan tänkas vara så att just företagsförvärv är en orsak som särbehandlas av företagen och det kan isåfall bekräftas av vad som menas med att företagen hellre vill attrahera investerare långsiktigt än kortsiktigt. Om så är fallet borde då även de mindre företagen se att denna informationen är av sådan vikt i samma utsträckning som de större företagen. Detta kan vara beroende på att företagen hellre vill satsa långsiktigt nu eftersom sverige varit i högkonjunktur under en längre tid och en vändning där kan tänkas påverka mindre nationella företag i större utveckling. Detta kan tänkas peka på en bakomliggande orsak som skulle kunnat påvisa ett annat utfall och det är huruvida företaget finns på flera marknader än den svenska. Detta med grundtanken att nationella företag ser specifikt till den svenska marknaden och den svenska marknaden har som beskrevs tidigare varit inne i högkonjunktur en längre tid. Om konjunkturen vänder kan de mindre företagen se ett värde i att ha långsiktiga investerare och att därmed satsa lite extra kapital på att attrahera dessa långsiktiga investerare. För de internationella företagen skulle detta istället innebära att företagen inte känner sig så tvingade av att söka sig mot långsiktiga investerare utan anser sig ha möjligheten att rikta sin redovisning mot kortsiktigare mål.

Det faktum att företag med låg lönsamhet i kontrast till teorin presterat bra i undersökningen kan även tänkas komma från att mindre företag i enlighet med vad principal-agentteorin antyder känner sig tvingade att redovisa utförligare för att vända trenden. Dessa företag kan även tänkas se det viktigare att visa starka sidor som företagsförvärv framför hotet att ge strategier eller information till konkurrenter. Dessa företag kan alltså förväntas ignorera det faktum att informationen kommer i konkurrenternas händer framför möjligheten att ge ett positivt intryck till sina intressenter. Kopplingen till principal-agentteorin kommer från vad som antydde av att företagen ser det så mycket viktigare att ge utförlig information om positiva händelser och information som kan användas vid riskbedömning. Har intressenter så som banker och investerare större möjlighet att göra en rättvis riskbedömning så kan företagen förväntas redovisa med större kvalitet eftersom detta kan ligga som grund vid riskbedömningen.

Efter vad som påstås om att företagen ignorerar hotet från konkurrenter framför utförligare informationsgivning till intressenter påvisar att intressentteorin inte är applicerbar utifrån det användningssätt som diskuterades i teorikapitlet. Kortfattat kan man säga att olika redovisning mot olika intressenter har ignorerats i de bolagen med låg lönsamhet och istället har dessa bolag redovisat utförligare än vad tidigare teorier antydde för att nå intressenterna med så utförlig information som möjligt.

6 Slutsats

- *Syftet med denna uppsats är att beskriva och kategorisera tillämpningen av upplysningskraven i IFRS 3 i börsnoterade företag i Sverige men också att undersöka bakomliggande faktorer till olika tillämpnings sätt av de nya redovisningsreglerna. Vi vill till skillnad från tidigare studier se till både kvantiteten och kvaliteten i redovisningen.*

Författarna har kategoriserat tillämpningen av IFRS 3 i ett fyrfältsdiagram. Utfallet blev att företagen endast representerades i två av de fyra kategorierna. Det var de två kategorierna där företag som har mest kvalitet i redovisningen samt mest utförligt följt upplysningskraven placerar sig. Kategoriseringen visade även på att företagen själva har valt att utelämna information som de har men anser att de viktigaste intressenterna redan besitter. I övrigt visade kategoriseringen att företagen till stor del följer de upplysningspunkter som IFRS 3 kräver vid redovisning av företagsförvärv.

Vid analysen av de bakomliggande faktorerna har utfallet av dokumentstudien inte varit helt entydig. I den bakomliggande faktorn val av revisionbyrå har företagen i 95 procent av fallen valt att använda sig av de fyra största revisionsbyråerna; PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernst & Young och Deloitte. Det visade sig dock att val av revisionsbyrå inte hade någon påverkan på hur företagen har valt att redovisa. Författarna kan inte urskilja ett mönster ur resultatet och skillnaderna mellan revisionsbyråerna är marginella. Detta innebär att det går att associera mönster vid kategoriseringen och att det är en egenskap hos företaget som ligger till grund för till vilken grad företagen har följt IFRS 3. Alltså bekräftar detta att strategisk redovisning är möjlig för företagen då analysen utvisade att revisionbyråerna inte har avgörande för kvaliteten i redovisningen utan att den ligger i händerna hos företagen.

När det kommer till storleksfaktorn visade det sig att företag tillhörande large cap redovisat med bättre resultat vilket författarna till största del förknippat med den erfarenhet större företag besitter. Författarna anser också att en av anledningarna till att large cap företagen redovisat bäst när det kommer både till kvantitet och kvalitet är att de strävar, mer än mid och small cap företagen, efter legitimitet. Small cap företagen har liksom large cap företagen följt redovisningsstandarden med högt resultat. Detta anser författarna kan härledas till att small cap företag i större utsträckning är beroende av sina intressenter och agenter för att bibehålla sin tillväxt. Mid cap företagen är de som har redovisat med både sämst kvantitet och kvalitet. Författarna anser att detta kommer från att företagen på mid cap inte är beroende av sina intressenter och agenter, så som large och small cap företagen.

För branshtillhörighet fanns det inget tydligt mönster. Företagen förväntas vara väl medvetna om konkurrenternas årsredovisningar men företagen tar inte efter varandra vilket av författarna härleds till att trots att företagen är i samma bransch så betyder inte det att företagen riktar sig till samma intressenter eller har samma behov.

Soliditet påvisade att företag med låg soliditet redovisar bristande medan företag med medel eller hög soliditet redovisar mer i enlighet med IFRS 3:s upplysningskrav. Anledningen till detta anser författarna är att företag med låg soliditet inte har samma behov av att rikta sig mot långsiktiga investerare och därför har mer kortsiktiga mål. Med fokus på dessa kortsiktiga mål kan kostnader och resurser för redovisning ha dragits ner på och lett till mindre kunskap och tid vid redovisningen.

I de fall som lönsamheten har påvisats vara låg förväntades det av vad befintliga teorier antydde att företagens redovisning skulle bli mindre utförlig. Så var inte fallet utan företag

med låg, medel och hög lönsamhet redovisade enligt liknande mönster. Att företagen med låg lönsamhet inte redovisade sämre härleds till att dessa företag i större utsträckning kan tänkas vara nationella företag och att den svenska konjunkturer varit uppåtgående en längre tid och därför har dessa företag som mål att attrahera långsiktigare investerare. Författarna ser även en möjlighet att företagen med låg lönsamhet har ignorerat att informationen kan komma i konkurrenters händer utan istället redovisat med mer kvalitet av den nyss nämnda anledningen att attrahera långsiktiga investerare.

6.1 Förslag till vidare forskning

Ett förslag till forskning skulle vara att ta studien vidare och se utvecklingen över tiden. Förändras rapporteringen desto längre ifrån implementeringen som vi kommer? Så kan vara fallet och författarna föreslår alltså att man kan undersöka över längre perioder för att komma ifrån den ögonblicksbilden som författarna har fått över situationen.

Ett annat förslag till vidare forskning kan vara att undersöka hur upplysningspunkterna kan formuleras om för att hindra företagen från att utelämna viss information eller från att slå ihop viss information och dölja information om förvärv.

Författarna vill även påpeka att en av de faktorerna som påverkade reliabiliteten i uppsatsen kan ligga som grund för fortsatt forskning. Det kan nämligen tänkas att införandet av IFRS har förändrat hur företag tänker vid strategisk redovisning och att den nya standarden har eliminerat tidigare strategier eller gett upphov till nya strategier vid redovisning. Med strategi vid redovisning syftas här till mönstret i undanhållandet av information.

Litteraturförteckning

- Aczel A., & Sounderpandian, J. *Complete business statistics* (5 uppl.). New York: McGraw Hill Irwin
- Ahlgren J. & Eriksson M. (2006) *Ett år efter övergången*, uppsats, Ekonomihögskolan Lunds Universitet, Lund
- Andersen I. (1998) *Den uppenbara verkligheten – val av samhällsvetenskaplig metod*, Studentlitteratur, Lund
- Andersson H. Nilsson K. & Sandström Spiik M. (2007) *Hur tillämpar basindustrin aspekter kring hållbarhetsredovisning? – En fallstudie om fyra företag inom basindustrin i Norrbotten*, uppsats, Tekniska Universitetet, Luleå
- Andersson K. & Cederfalk M. (2006) *Upplysningar enligt IFRS 7 – Kommer IFRS 7 leda till att användare av företagets finansiella rapporter får en bättre bild av företagets finansiella risk och riskhantering?*, uppsats, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet
- Artsberg K. (2005a) *Redovisningsteori -policy och praxis* (2:1. uppl.). Malmö: Liber Ekonomi.
- Artsberg K. (2005b) Stora variationer i tillämpning av IAS/IFRS i skandinavien *Balans* nr. 1
- Artsberg K. (2003) *Redovisningsteori – policy och praxis* (1:1. uppl.). Malmö: Liber Ekonomi
- Avanza Vikingen (2006a) *Börsguide 2006:1* Uppsala, Avanza Vikingen AB
- Avanza Vikingen (2006b) *Börsguide 2006:2* Uppsala, Avanza Vikingen AB
- Axelmann L. Phillips D. & Wahlqvist O. (2004) IAS/IFRS 2005 – En jämförelse mellan International Financial Reporting Standards och Redovisningsrådets rekommendationer. Ernst & Youngs nätskrift, hämtad 2008-03-20, www.ey.com/se/skrifter
- Becker C. & Larsson P. (2007) *Konsekvenser av införandet av IFRS 3*, uppsats, Luleå tekniska Universitet, Luleå
- Befring E. (1994) *Forskningsmetodik och statistik*, Studentlitteratur; Lund
- Braun D. & Guston D. H. (2003) Principal-agent theory and research policy: an introduction. *Science and Public Policy*, Vol. 30, Nr. 5, October, s. 302-308
- Brown N. & Deegan C. (1998) The public disclosure of environmental performance information – a dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory. *Accounting and Business Research*. Vol. 29, issue 1, s. 21-41
- Bruzelius L. H. och Skärvad P-H. (2000) *Integrerad organisationsteori* (8 uppl.) Studentlitteratur, Lund
- Bryman A. (1988) *Quantity and quality in social research*, Unwin Hyman Ltd; London
- Bryman A. (1989) *Research methods and organization studies*, Unwin Hyman Ltd; London
- Buisman J. (2006) Första erfarenheten av IFRS-redovisning, *Balans* nr 5

- Bushee B. J. & Noe C. F. (2000) Corporate Disclosure Practices, Institutional Investors, and Stock Return Volatility, *Journal of Accounting Research*, Vol 38, s. 171-202
- Bärg F. & Persson A. (2003) *Skillnader mellan IAS/IFRS och svenska redovisningsprinciper En fallstudie av TeliaSonera AB*, uppsats, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet
- Cairns D. (2006) The Use of Fair Value in IFRS. *Accounting in Europe*, Vol. 3, s. 5-22
- Dalen M. (2004) *Intervju som forskningsmetode – en kvalitativ tillnärming*, Universitetsforlaget; Oslo
- Darlington Y. & Scott D. (2002) *Qualitative research in practice – stories from the field*, McGraw Hill; England
- Deegan C. (2002) The legitimizing effect of social and environmental disclosures – a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability journal*. Vol. 15, issue 3, s. 282-311
- Donaldson T. & Preston L. E. (1995) The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *The Academy of Management Review*, vol. 1, s. 65-91
- Einhorn E. (2007) Voluntary disclosure under uncertainty about the reporting objective, *Journal of Accounting and Economics*, 43, s. 245-274
- Ernst & Young (2006) Implementering av IFRS 2005. Skriftserie IFRS, hämtad 2008-03-20 från www.ey.com/se/skrifter
- Ernst & Young (2007) Guide till IFRS 3, Rörelseförvärv. Skriftserie IFRS, hämtad 2008-03-20 från www.ey.com/se/skrifter
- Fagerström A. & Lundh S. (2005) *Internationella Redovisningsregler (IAS) med ett svenskt perspektiv*, uppsats, Ekonomiska institutionen, Linköping
- Freeman R. E. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder Approach* Massachusetts: Pitman, Boston
- Glaum M. & Street D. L., (2003) Compliance with the Disclosure Requirements of Germany's New Market: IAS Versus US GAAP, *Journal of International Financial Management and Accounting* Vol. 14, issue 1, s. 64-100
- Gordon A., Palmdahl H. & Göransson J-O. (2005) *IFRS 2 – en studie av problemen i praktiken*, uppsats, Ekonomihögskolan, Lunds Universitet
- Halvorssen K. (1992) *Sambällsvetenskaplig metod*, Studentlitteratur, Lund
- Hatch M-J. (1997) *Organisationsteori: Moderna, symboliska och postmoderna perspektiv*, Studentlitteratur AB
- Healy P. M. & Krishna G. P. (1993) The Effect of Firms' Financial Disclosure Strategies on Stock Prices, *Accounting Horizons*, Vol 7, No 1, s. 1-11
- Holme I. M. & Solvang B. K. (1997) *Forskningsmetodik – Om kvalitativa och kvantitativa metoder*, Studentlitteratur, Lund, s. 130-136

- Håkansson L. & Liivrand L. (2007) *Upplysningskrav 67, 70 och 76 i IFRS 3*, uppsats, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet
- IASB (2007). IFRS 3 – business combinations, Hämtad 2008-03-27, <http://www.iasb.org/Products+and+Services/Education/Education+Material+and+Services+by+Standard/IFRS+3+Business+Combinations.htm>
- Jansson D. & Hurtig M. (2005) Få oväntade effekter vid övergången till IFRS, 3:05, *Balans*
- Jansson T., Nilsson J. & Rynell T. (2004) Redovisning av företagsförvärv enligt IFRS innebär omfattande & väsentliga förändringar. *Balans* Nr. 8-9 s. 28-33
- Jeppson F. & Strauss M. (2007) *LAS 1 punkt 116*, uppsats, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet
- Jones R-A.(1996) *Research Methods in the Social and Behavioral Sciences* (2nd ed.). Sinauer Associates, Inc. Massachusetts
- Junger C. & Kull J. (2007) *Upplysningar enligt LAS 36 punkt 134*, uppsats, Handelshögskolan, Göteborgs Universitet
- Kindberg A. & Persson M. (2004). Harmoniseringen av redovisningen i EU – ett skandinaviskt perspektiv. *IUR-information*, (11-12), 4-7
- Kotler P. Wong V. Sannders J. & Armstrong G. (2005) *Principles of marketing* (4rd ed.). Pearson Education 61-63
- Lang M. & Lundholm R. (1993) Cross-Sectional Determinants of Analyst Ratings of Corporate Disclosures, *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No 2, s. 246-271
- Liebrand W.B.G., Nowak A. & Hegselmann R. (1998) *Computer modeling of social processes*, Sage publications Ltd; London
- Ljungdahl F. (1999) *Utveckling av miljöredovisning i svenska börsbolag – praxis, begrepp, orsaker* Wallin & Dalholm Boktryck AB, Lund
- Mello A., Ståhlberg S. & Sultan K. (2004) *LAS/IFRS-införandet en kvalitetsbörjning?*, School of economics and Commercial Law, Göteborg
- Mitchell R. K. Agle B R. & Wood D J. (1997) Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts, *The Academy of Management Review*, vol. 4 s. 853-886.
- Nilsson S. (2005) *Redovisningens normer och normbildare – en nationell och internationell översikt* (3:dje uppl.) Studentlitteratur, Lund
- O'Donovan G. (2002) Environmental disclosures in the annual report, Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability journal*. Vol. 15, issue 3, s. 344-371
- Patten D. M. (1991) Exposure, Legitimacy, and Social Disclosure. *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol. 10, s. 297-308
- Placera Media (2007) *Börsguide 2007:1* Uppsala, Placera Media

- Pramhäll C. & Wikerfelt S. (2004). Nya redovisningsregler nästa år - vad gäller och varför. *Balans*. December. s. 20-24
- PricewaterhouseCoopers (2006) IFRS påverkar redan investeringsbeslut. *Balans*, nr 3
- Saunders M., Lewis P., & Thornhill A. (2003). *Research Methods for Business Students* (3rd ed.). Essex: Pearson Education Limited
- Saunders M., Lewis P., & Thornhill A. (2007). *Research Methods for Business Students* (4th ed.). Essex: Pearson Education Limited
- Smith D. (2006) *Redovisningens språk* (3:dje uppl.) Narayana Press, Danmark
- Steurer R., Langer M. E., Konrad A. & Martinuzzi A. (2005) Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations. *Journal of Business Ethics*. Vol. 61, s. 263-281
- Stockholmsbörsen. (2005). Stockholmsbörsens och Helsingforsbörsens övervakningsfunktion separeras ytterligare från affärsverksamheten, Hämtad 2007-09-18 från <http://www.newsdesk.se/view/pressrelease/44312>
- Thorell P. (2004) *Den nya koncernredovisningen* Liber ekonomi, Malmö
- Van der Meulen S., Gaeremynck A. & Willekens M. (2007) Attribute differences between U.S. GAAP and IFRS earnings: An exploratory study. *The International Journal of Accounting* 42, s. 148-152
- Wahl N. (Red.). (2007). *Fördraget om Europeiska Unionen* (5. uppl.) Stockholm: Nordstedts Juridik
- Walton P. (2006) A research note Fair value and executory contracts: moving the boundaries in international financial reporting. *Accounting and Business Research*, Vol 36. No. 4, pp. 337-343
- Watts R.L. & Zimmerman J.L. (1986) *Positive accounting theory*, Prentice Hall; New Jersey
- Wiese A. (2005) Accounting for goodwill: The transition from amortisation to impairment – an impact assessment. *Meditari Accountancy Research*, Vol. 13 No. 1 s. 105-120
- Zambon S. & Del Bello, A. (2005) Towards a stakeholder responsible approach: the constructive role of reporting. *Corporate Governance*. Vol. 5, issue 2, s. 130-141

Bilaga 1 – De valda företagen

Företag 1	Alfa Laval	Företag 34	Assa Abloy
Företag 2	Avanza	Företag 35	Elekta
Företag 3	Beijer	Företag 36	Fabege
Företag 4	Biolin	Företag 37	Latour
Företag 5	Cardo	Företag 38	Meda
Företag 6	Eniro	Företag 39	Nordea Bank
Företag 7	Expanda	Företag 40	Sandvik
Företag 8	Swedbank	Företag 41	Skanska
Företag 9	Hemtex	Företag 42	TeliaSonera
Företag 10	Humancare	Företag 43	Trelleborg
Företag 11	Husqvarna	Företag 44	Addtech
Företag 12	Indutrade	Företag 45	Ballingslöv Int.
Företag 13	Lagercrantz	Företag 46	Beijer Alma
Företag 14	LBI International	Företag 47	Fagerhult
Företag 15	Lundin Mining	Företag 48	Gunnebo
Företag 16	Millicom	Företag 49	Home Properties
Företag 17	Novacast	Företag 50	Intrumjustitia
Företag 18	NSP Holding	Företag 51	NIBE Industrier
Företag 19	Orexo	Företag 52	Telelogic
Företag 20	Peab	Företag 53	Aspiro
Företag 21	Phonera	Företag 54	Biophausia
Företag 22	Prevas	Företag 55	Bong Ljungdahl
Företag 23	Proffice	Företag 56	Feelgood
Företag 24	Ratos	Företag 57	Know IT
Företag 25	SCA	Företag 58	Ledstiernan
Företag 26	Securitas	Företag 59	Novotek
Företag 27	Sigma	Företag 60	OEM International
Företag 28	Tele2	Företag 61	Partnertech
Företag 29	Ticket	Företag 62	Precise Biometrics
Företag 30	TietoEnator	Företag 63	Pricer
Företag 31	Transcom worldwide	Företag 64	Readsoft
Företag 32	Volvo	Företag 65	Vitrolife
Företag 33	Ångpanneföreningen		

Bilaga 2 – Metodbilaga

I denna metodbilaga är det viktigt att påpeka att författarna har valt att lyfta ut den diskussion om utformningen av analysmallen samt poängdiskussionen till en bilaga. Man har även valt att inkludera de kommentarer som givits vid poängsättningen av samtliga 1:or i undersökningen. Detta har gjorts för att det anses vara mer överskådligt för läsaren att ha en diskussion om hur analysen av årsredovisningarna har gått tillväga och det samlat på ett och samma ställe. Om man undrar hur författarna har beslutat på en viss punkt är det i denna bilaga 2 man förväntas hitta svaret. De kommentarer som görs kommer till viss del att användas i analysen då det för vissa företag eller punkter är stort avvikande resultat.

Utveckling av mall för årsredovisningsstudie

Författarna använder sig av en mall som kommer att tillämpas för en kvantitativ ansats med egenskapen att bedöma kvalitet i innehållet av årsredovisningarna. Mallen är hämtad från IFRS 3 *business combinations* (IASB.org, 2007) under rubriken upplysningar, punkt 66-77. Utifrån dessa punkter har författarna bearbetat fram 10 punkter som kommer att ligga till underlag för analysmallen. Vissa delar av punkterna 66-77 har valts att inte tas med då de anses inte kunna mätas i samtliga fall, vara svårtolkade för författarna samt i vissa fall ansågs delar av punkterna eftersöka svar på samma fråga.

De 10 punkterna som valdes är enligt följande:

Punkt 1. Namn på och beskrivning av förvärvade företag
Punkt 2. Förvärvstidpunkt och den förvärvade andelen(%)
Punkt 3. Anskaffningsvärdet för förvärvet
Punkt 4. Redovisade bokförda respektive verkliga värden vid förvärvstidpunkten
Punkt 5. Redovisning av pro forma för förvärvet
Punkt 6. Resultat från det förvärvade företaget efter förvärvstidpunkten
Punkt 7. Beskrivning av faktorer som bidragit till uppkomsten av goodwill
Punkt 8. Bruttovärdet och ackumulerade nedskrivningar av goodwill vid årets början respektive slut
Punkt 9. Ändringar av goodwillvärdet under perioden
Punkt 10. Återvärderingsvärdet för nedskrivning av goodwill inklusive upplysningar om nedskrivningstest samt genomförande därav

Om företag har gjort förvärv under året så kräver alltså IFRS 3, som är den standard som skall tillämpas, att man följer upplysningskraven. Det har som tidigare beskrivits att alla företag inte följer dessa upplysningskrav utan bara följer dem tillfredställande nog. För att belysa en av fördelarna med att använda sig av en mall som denna så är det att författarna kan betygsätta företagens redovisning och sedan jämföra dem med varandra. Man kan se vad som är viktigast samt vad som inte har prioriterats. Kan det vara så att det finns tydliga mönster vart man väljer att utelämnas information?

Poängsättningsystemet

Tidigare uttrycktes det att en fördel med en kvantitativ metod var att författarna själva inte behöver värdera/tolka eller bedöma vad som är tillfredställande och inte. För att nu applicera detta på den valda mallen så kommer författarna att diskutera vad som anses som tillfredställande och sedan fastställa vad som genererar 0, 1 eller 2 poäng. Beslutet om hur många poäng som skall ges för en viss sorts svar kommer att diskuteras innan man samlar in data, detta i metobilagan.

Den poängskalan som nämnts är 0, 1 och 2 poäng. Om man redovisat fullt ut vad som krävs i upplysningskravet och företaget har redovisat informationen på rätt ställe i årsredovisningen så kommer det att resultera i 2 poäng. Om företaget inte har redovisat fullt ut vad som krävs i upplysningskravet så kommer företaget endast att tilldelas 1 eller 0 poäng. När endast 1 poäng tilldelas så kommer en kommentar att göras om vad det specifikt var som ledde till poängavdraget. Om 0 poäng tilldelas så kommer ingen kommentar att göras utan det är då underförstått att företaget inte följt upplysningskravet och utelämnat informationen eller att man redovisat informationen på fel ställe i årsredovisningen. Det kommer vid alla tillfällen som ger 1 poäng att göras en kommentar om vart man finner informationen i årsredovisningen. Om ett företag har redovisat informationen på fel ställe, exempelvis i verksamhetsberättelsen istället för i notupplysningarna, så kommer det att resultera i 0 poäng på grund av att man inte följer det överliggande upplysningskravet om vart i årsredovisningen som man skall redovisa. Det förväntas vara så att vissa företag har valt att diskutera en del av upplysningskraven i exempelvis verksamhetsberättelsen istället för i notupplysningarna som IFRS 3 kräver. Detta underlättar då inte jämförbarheten mellan länder och ett av de överliggande syftena med implementering känns åsidosatt.

Det kan också föras en diskussion om det fördelar och nackdelar med det valda poängsystemet. Fördelarna anser författarna ligga i att skalan är väl anpassad efter situationen. 0 poäng och 2 poäng har redan argumenterats för men det är mellanläget med 1 poäng som bör diskuteras mer ingående. Att ett företag endast anses berättigat till 1 poäng och att det inte finns en möjlighet att ge poäng med två mellanlägen, som en skala på 0-3 skulle ge möjlighet till, kan förklaras med att då skulle författarnas egna värderingar krävas och det skulle ha en negativ påverkan på jämförbarheten. Det kan dock diskuteras vidare att man skulle kunna bygga ett system med två mellanlägen också men det skulle ta för mycket fokus bort från den egentliga forskningen och ligger inte så beroende på syftet. För att summera så skulle en skala på 0-3 inte ge mer djup i jämförelserna utan endast leda till mer svårtolkat resultat. Den valda skalan av 0-2 förväntas alltså leda till en högre jämförbarhet och en högre validitet genom skiftande tolkningar för samma situationer.

Det är också viktigt att belysa att företag som får 1 poäng kan redovisa olika saker. Ett företag kan välja att skriva om en del av upplysningen såsom bara redovisa slutförändringen av goodwill under perioden medan ett annat företag redovisar mer konkret när förändringarna skett men inte skriver till vilket värde det anses har förändrats. Båda situationerna förväntas ge 1 poäng men av olika orsaker. Från detta har författarna beslutat att, precis som förklarades tidigare, göra en specifik kommentar när ett företag tilldelas 1 poäng. En annan aspekt av samma situation är huruvida man redovisar endast för ett affärsområde och om detta skall generera poängavdrag. I detta fall kan det diskuteras att om inte en skala på 0-3 hade varit bättre med möjligheten att göra ett ”mindre” avdrag till 2 poäng när man ändå följt upplysningen men inte för hela företaget. Skalan 0-3 valdes då alltså bort med anledningen att det är mer intressant att analysera de tre typfallen i sig och inte djupare analys av vad som är mindre eller mer fel.

Liebrand, Nowak och Hegselmann (1998) diskuterar att vid en kvalitativ undersökning kan man tillsätta sig egenskapen att förenklingar av verkligheten leder till att man åsidosätter viss information och allt blir mer av en svart och vit egenskap. Liebrand et al diskuterar vidare att genom dessa simplificeringar kan man vid kvalitativa studier undersöka komplexa problem som finns i den värld vi lever i. Detta beskriver enligt författarna av uppsatsen de kvalitativa egenskaperna av den valda metoden på så sätt att den valda metoden skall ge egenskapen av att se allt som svart eller vitt då jämförbarheten ökar och samtidigt har man möjligheten att beskriva ett komplext problem och röra vid om IFRS 3 har levererat kvalitet. Författarna anser att mallen tillsammans med poängsystemet underlättar vid liknande forskning och ökar jämförbarheten på ett sätt som krävs om man ska kunna se kvalitet i redovisningen av IFRS 3. Genom diskussionen skall det stå klart när 0,1 och 2 poäng delas ut.

Diskussion om enskilda upplysningspunkter

Vid analysen av årsredovisningarna förväntas för samtliga punkter 0 poäng ges då företaget utelämnat information. Det är också underförstått att 2 poäng ges då företaget uppfyllt upplysningskravet och inkluderat upplysningen under notupplysningar i årsredovisningen. I vissa fall kommer här även att kommenteras när företagen tilldelats 2 poäng. Detta för att tydliggöra vad som krävs. I övriga fall anser författarna att ett tydliggörande inte är nödvändigt.

Punkt 1 –1 poäng utdelas då företagen endast anses ha svarat på halva frågan det vill säga utelämnat namn eller beskrivning. 2 poäng ges då företagen angett namn på samtliga förvärvade företag samt beskrivit företaget. Vid beskrivning bedöms all upplysning om företaget som underlag för 2 poäng. Författarna söker alltså inte specifika upplysningar om bransch eller liknande.

Punkt 2 - för 1 poäng se punkt 1.

Punkt 3 – 1 poäng kommer delas ut då företagen inte redovisat för samtliga förvärv om flera förvärv har gjorts under året. 2 poäng kommer tilldelas när företagen har redovisat samtliga förvärv eller då företaget har skrivit att anskaffningsvärdet inte kommer publiceras.

Punkt 4 - för 1 poäng se punkt 1.

Punkt 5 –1 poäng har getts när företaget inte har redovisat komplett eller endast för vissa av förvärven

Punkt 6 – 1 poäng delas ut när företaget redovisat endast delperioder eller redovisat endast för vissa affärsområden eller liknande.

Punkt 7 – Endast 1 poäng kommer att ges om diskussionen kring faktorerna bakom uppkomsten av goodwill känns tunn eller endast delar av faktorerna har diskuterats.

Punkt 8 - för 1 poäng se punkt 1.

Punkt 9 - för 1 poäng se punkt 1.

Punkt 10 - för 1 poäng se punkt 1.

Kommentarer vid poänggivning av 1 poäng

Företag 1 Alfa Laval

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 3 Beijer

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Företag 4 Biolin

Punkt 8 – Ej inkluderat de under året förvärvade bolagen.

Företag 5 Cardo

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för de båda förvärven.

Punkt 7 – Endast ett av de två förvärven redogörs.

Punkt 8 – Endast bruttovärden.

Företag 6 Eniro

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 7 Expanda

Punkt 8 – Endast bruttovärden.

Företag 8 Swedbank

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 10 – Endast skrivit att nedskrivningstest gjorts.

Företag 9 Hemtex

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 7 – Påstår att goodwill inte kan härledas till faktorer.

Företag 10 Human Care

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 11 Husqvarna

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 6 – Endast sammanlagd vinstpåverkan.

Företag 12 Indutrade

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Punkt 7 – Endast generellt för samtliga förvärv.

Punkt 10 - Endast skrivit att nedskrivningstest har gjorts.

Företag 13 Lagercrantz

Punkt 10 – Återvärderingsvärdet saknas.

Företag 14 LBI International

Punkt 6 – Endast skrivit i procent av hela koncernens resultat.

Punkt 7 – Tunn beskrivning av bakomliggande orsaker till uppkomsten av goodwill, kortfattat.

Punkt 10 – Återvärderingsvärdet saknas.

Företag 15 Lundin Mining

Punkt 6 – Ej separerat från cash i förvärvade företaget.

Företag 17 Novacast

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Företag 18 NSP Holding

Punkt 2 – Endast månad framkommer om förvärvstidpunkt.

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Företag 19 Orexo

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Företag 20 Peab

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvstidpunkt saknas för samtliga förvärv.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Punkt 6 – Endast sammanlagd vinstpåverkan.

Punkt 7 – Tunn beskrivning av bakomliggande orsaker till uppkomsten av goodwill, även gemensamt beskrivet för förvärven.

Företag 21 Phonera

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Något av informationen går att hitta i förvaltningsberättelsen.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Företag 24 Ratos

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 25 SCA

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 26 Securitas

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Företag 27 Sigma

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Företag 28 Tele2

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Företag 30 TietoEnator

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Punkt 6 – Endast sammanlagd vinstpåverkan.

Punkt 7 – Tunn beskrivning av bakomliggande orsaker till uppkomsten av goodwill, även gemensamt beskrivet för ett antal förvärv.

Företag 31 Transcom Worldwide

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 32 Volvo

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 33 Ångpanneföreningen

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Företag 34 Assa Abloy

Punkt 3 – Endast separat anskaffningsvärde för 1 av 6 förvärvade företag.

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 36 Fabege

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Företag 40 Sandvik

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas för vissa förvärv.

Punkt 3 – Endast separat anskaffningsvärde för vissa av förvärven.

Företag 41 Skanska

Punkt 6 – Redovisat endast för vissa av förvärven.

Företag 43 Trelleborg

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Företag 45 Ballingslöv Int.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 46 Beijer Alma

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Företag 49 Home Properties

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 50 Intrum Justitia

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Företag 51 NIBE Industrier

Punkt 2 – Andelar i % saknas för samtliga förvärv under året.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Företag 52 Telelogic

Punkt 8-10 – Redovisningen gäller 2005.

Företag 53 Aspiro

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 7 – Tunn beskrivning av bakomliggande orsaker till uppkomsten av goodwill.

Företag 54 Biophausia

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 55 Bong Ljungdahl

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 3 – Anskaffningsvärde saknas för ett flertal av förvärven under året.

Punkt 4 – Bokfört- och verkligtvärde saknas för ett flertal av förvärven under året.

Företag 56 Feel good

Punkt 4 – Endast sammanlagda för samtliga förvärv.

Punkt 5 – Proformaredovisning genomfört gemensamt för samtliga förvärv under året.

Företag 57 Know IT

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 2 – Förvärvad andel saknas.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 59 Novotek

Punkt 2 – Förvärvstidpunkt saknas för båda förvärven.

Punkt 3 – Endast det samlade värdet för företagsförvärven.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 61 Partnertech

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 62 Precise Biometrics

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 64 Readsoft

Punkt 1 – Företagsbeskrivning saknas.

Punkt 4 – Verkligtvärde saknas för företagsförvärv.

Företag 65 Vitrolife

Punkt 10 – Upplysningar om genomförandet av nedskrivningstestet saknades.

Bilaga 3 – Företag med attribut

	<i>Revisionsbyrå</i>	<i>Lista</i>	<i>Bransch</i>	<i>Årets res/Netto oms</i>	<i>Soliditet</i>
F1	EY	Large	Industri	45	96
F2	KPMG	Mid	Finans och fast.	-1448	91
F3	PWC	Mid	Industri	269	75
F4	EY	Small	Hälsovård	-1330	97
F5	EY	Mid	Industri	626	90
F6	PWC	Large	Sällanköp	1120	39
F7	KPMG	Small	Industri	746	65
F8	DELOITTE	Large	Finans och fast.	269	75
F9	KPMG	Mid	Sällanköp	8	62
F10	SETT	Small	Hälsovård	-112	77
F11	PWC	Large	Sällanköp	19	22
F12	PWC	Mid	Industri	-320	65
F13	KPMG	Small	Informationsteknik	54	55
F14	PWC	Mid	Informationsteknik	834	79
F15	PWC	Large	Material	-832	23
F16	PWC	Large	Telekom	0.11	1.31
F17	DELOITTE	Small	Industri	-4	72
F18	PWC	Small	Sällanköp	53	83
F19	PWC	Small	Hälsovård	-38	87
F20	KPMG	Mid	Industri	986	32
F21	PWC	Small	Telekom	-415	78
F22	KPMG	Small	Informationsteknik	6	57
F23	EY	Small	Industri	-60	47
F24	KPMG	Large	Finans och fast.	89320	96
F25	PWC	Large	Material	410	33
F26	PWC	Large	Industri	611	37
F27	DELOITTE	Small	Informationsteknik	-153	66
F28	DELOITTE	Large	Telekom	3729	55

F29	EY	Small	Sällanköp	-6	36
F30	PWC	Large	Informationsteknik	-20	77
F31	EY	Mid	Industri	1	67
F32	PWC	Large	Industri	86	88
F33	KPMG	Mid	Industri	0	73
F34	PWC	Large	Industri	111	45
F35	DELOITTE	Large	Hälsovård	0	32
F36	DELOITTE	Large	Finans och fast.	1330	28
F37	PWC	Large	Finans och fast.	99	84
F38	EY	Large	Hälsovård	29	50
F39	KPMG	Large	Finans och fast.	9	16
F40	KPMG	Large	Industri	51	41
F41	KPMG	Large	Industri	1996	58
F42	PWC	Large	Telekom	38	56
F43	PWC	Large	Industri	9	25
F44	KPMG	Mid	Industri	1355	65
F45	PWC	Mid	Sällanköp	12	41
F46	PWC	Mid	Industri	269	75
F47	PWC	Mid	Industri	448	45
F48	PWC	Mid	Industri	102	33
F49	PWC	Mid	Sällanköp	326	38
F50	KPMG	Mid	Industri	-416	10
F51	SETT	Mid	Industri	4187	24
F52	KPMG	Mid	Informationsteknik	99	58
F53	EY	Small	Informationsteknik	-8	90
F54	EY	Small	Hälsovård	-85	44
F55	PWC	Small	Industri	-428	58
F56	EY	Small	Hälsovård	-280	51
F57	PWC	Small	Informationsteknik	-35	71
F58	EY	Small	Finans och fast.	-124	99
F59	SETT	Small	Informationsteknik	128	92

F60	KPMG	Small	Industri	246	67
F61	DELOITTE	Small	Informationsteknik	15	57
F62	PWC	Small	Informationsteknik	-220	87
F63	KPMG	Small	Informationsteknik	-14	85
F64	PWC	Small	Informationsteknik	13	68
F65	KPMG	Small	Hälsovård	-365	93

Bilaga 4 – Analyismallarna med poäng

Analysmall för företagen 1-10

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
Punkt 1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	2
Punkt 2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	2
Punkt 3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2
Punkt 4	1	0	2	0	2	1	2	2	1	1
Punkt 5	0	2	0	0	0	2	0	2	0	2
Punkt 6	0	2	0	0	0	2	0	2	0	2
Punkt 7	2	2	0	0	1	0	0	2	1	0
Punkt 8	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2
Punkt 9	2	2	2	0	2	2	2	0	2	2
Punkt 10	2	2	2	0	2	2	2	1	2	2
TOTALT	15	18	12	7	12	17	12	16	12	17
Antal 0 poäng	2	1	3	6	2	1	3	1	2	1
Antal 1 poäng	1	0	2	1	4	1	2	2	4	1
Antal 2 poäng	7	9	5	3	4	8	5	7	4	8

Analysmall för företagen 11-20

	F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17	F18	F19	F20
Punkt 1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	1
Punkt 2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1
Punkt 3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1
Punkt 4	2	1	2	0	0	2	2	2	2	2
Punkt 5	2	0	0	0	2	2	0	1	2	1
Punkt 6	1	0	0	1	1	2	2	0	2	1
Punkt 7	2	1	2	1	0	2	2	2	2	1
Punkt 8	0	2	0	2	0	2	2	2	2	2
Punkt 9	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Punkt 10	0	1	1	1	0	2	2	2	2	2
TOTALT	12	13	13	13	11	20	17	16	19	14
Antal 0 poäng	3	2	3	2	4	0	1	1	0	0
Antal 1 poäng	2	3	1	3	1	0	1	2	1	6
Antal 2 poäng	5	5	6	5	5	10	8	7	9	4

Analysmall för företagen 21-30

	F21	F22	F23	F24	F25	F26	F27	F28	F29	F30
Punkt 1	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2
Punkt 2	0	2	2	2	2	1	2	2	2	2
Punkt 3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Punkt 4	1	2	0	1	1	2	2	2	2	0
Punkt 5	1	0	0	2	0	2	0	1	2	1
Punkt 6	0	2	0	2	0	2	0	2	2	1
Punkt 7	2	0	0	2	2	2	2	2	2	1
Punkt 8	2	2	2	2	2	2	2	0	2	2
Punkt 9	2	2	2	2	2	2	2	0	2	2
Punkt 10	2	2	2	2	2	2	2	0	2	2
TOTALT	13	16	12	19	15	19	15	13	20	15
Antal 0 poäng	2	2	4	0	2	0	2	3	0	1
Antal 1 poäng	3	0	0	1	1	1	1	1	0	3
Antal 2 poäng	5	8	6	9	7	9	7	6	10	6

Analysmall för företagen 31-40

	F31	F32	F33	F34	F35	F36	F37	F38	F39	F40
Punkt 1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2
Punkt 2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	1
Punkt 3	2	2	1	1	2	2	2	2	0	1
Punkt 4	1	1	2	1	0	2	2	2	0	2
Punkt 5	0	0	2	0	0	2	2	2	2	2
Punkt 6	0	2	2	0	0	2	2	2	2	2
Punkt 7	0	2	2	2	2	0	2	0	0	2
Punkt 8	2	2	2	2	2	0	2	2	2	2
Punkt 9	2	2	2	2	2	0	2	2	2	2
Punkt 10	2	2	2	2	2	0	2	2	2	2
TOTALT	12	17	18	14	13	10	20	18	14	18
Antal 0 poäng	3	1	0	2	3	4	0	1	3	0
Antal 1 poäng	2	1	2	2	1	2	0	0	0	2
Antal 2 poäng	5	8	8	6	6	4	10	9	7	8

Analysmall för företagen 41-50

	F41	F42	F43	F44	F45	F46	F47	F48	F49	F50
Punkt 1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1
Punkt 2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	2
Punkt 3	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2
Punkt 4	2	2	0	2	1	2	2	2	1	2
Punkt 5	2	2	0	0	2	2	2	2	2	0
Punkt 6	1	2	0	0	2	2	2	2	2	0
Punkt 7	2	2	2	2	0	2	2	2	0	0
Punkt 8	2	2	2	2	0	2	2	2	0	0
Punkt 9	2	2	2	2	2	2	2	2	0	2
Punkt 10	2	2	2	2	2	2	2	2	0	2
TOTALT	19	20	12	16	14	19	20	20	9	11
Antal 0 poäng	0	0	3	2	2	0	0	0	4	4
Antal 1 poäng	1	0	2	0	2	1	0	0	3	1
Antal 2 poäng	9	10	5	8	6	9	10	10	3	5

Analysmall för företagen 51-60

	F51	F52	F53	F54	F55	F56	F57	F58	F59	F60
Punkt 1	2	2	1	2	1	2	1	2	2	2
Punkt 2	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2
Punkt 3	1	2	2	2	1	2	1	2	1	2
Punkt 4	1	2	2	1	1	1	1	2	1	2
Punkt 5	0	0	2	0	0	2	0	0	0	2
Punkt 6	0	0	2	0	0	2	0	2	0	2
Punkt 7	0	2	1	2	0	0	2	2	2	2
Punkt 8	2	0	2	2	2	2	2	2	2	2
Punkt 9	2	0	2	2	2	2	2	2	2	2
Punkt 10	2	0	2	2	2	2	2	2	2	2
TOTALT	11	9	18	14	11	17	12	18	13	20
Antal 0 poäng	3	5	0	2	3	1	2	1	2	0
Antal 1 poäng	3	1	2	2	3	1	4	0	3	0
Antal 2 poäng	4	4	8	6	4	8	4	9	5	10

Analysmall för företagen 61-65

	F61	F62	F63	F64	F65
Punkt 1	2	2	2	1	2
Punkt 2	2	2	2	2	2
Punkt 3	2	2	2	0	2
Punkt 4	1	1	2	1	2
Punkt 5	0	0	0	0	0
Punkt 6	0	0	2	0	0
Punkt 7	2	2	2	0	2
Punkt 8	2	2	2	2	2
Punkt 9	2	2	2	2	2
Punkt 10	2	2	2	2	1
TOTALT	15	15	18	10	15
Antal 0 poäng	2	2	1	4	2
Antal 1 poäng	1	1	0	2	1
Antal 2 poäng	7	7	9	4	7

Bilaga 5 – Genomsnittsvärden för bakomliggande faktorer

<i>Rev. Byrå</i>	<i>Genomsnittsvärden</i>		
	0	1	2
EY	20%	12%	68%
KPMG	16%	13%	71%
PWC	16%	16%	67%
DELOITTE	23%	13%	64%
SET	20%	23%	57%

Genomsnittsvärden efter revisionsbyrå

<i>Lista</i>	<i>Genomsnittsvärden</i>		
	0	1	2
Large	15%	11%	73%
Mid	19%	21%	60%
Small	19%	13%	68%

Genomsnittsvärden efter lista

Bransch	Genomsnittsvärden		
	0	1	2
Industri	16%	17%	68%
Finans, fast.	14%	7%	79%
Hälsovård	20%	10%	70%
Infoteknik	22%	17%	62%
Telekom	13%	10%	78%
Sällanköp	19%	20%	61%

Genomsnittsvärden efter bransch

Soliditet	Genomsnittsvärden		
	0	1	2
Hög	14%	15%	70%
Medel	18%	13%	69%
Låg	24%	16%	60%

Genomsnittsvärden efter soliditet

Lönsamhet	Genomsnittsvärden		
	0	1	2
Hög	15%	18%	67%
Medel	20%	13%	67%
Låg	19%	14%	67%

Genomsnittsvärden efter lönsamhet