



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
SCHOOL OF BUSINESS, ECONOMICS AND LAW

Inblick bakom värderingen av goodwill

Revisorers syn på företags incitament och möjligheter att påverka sitt nedskrivningsbehov

Kurs: Redovisning, kandidatuppsats (FEK 335)

Termin: HT 2023

Författare

Fabian Sannerholm

Niklas Rådström

Handledare

Berit Hartmann

Förord

Vi vill börja med att rikta ett stort tack till vår handledare Berit Hartmann för värdefull vägledning och stöttning under uppsatsens process. Även ett stort tack till vår seminariegrupp som bidragit med nyttiga synpunkter och intressanta diskussioner. Vidare vill vi även passa på och tacka de respondenter som tagit sin tid och ställt upp på intervjuer, utan er hade denna uppsats inte varit möjlig att genomföra. Till sist vill vi tacka varandra för ett fantastiskt samarbete genom hela processen.

Trevlig läsning!

Göteborg, 14 januari 2024

Fabian Sannerholm och Niklas Rådström

Sammanfattning

**Examensarbete i företagsekonomi, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet
Kandidatuppsats, Redovisning HT 2023**

Författare: Fabian Sannerholm och Niklas Rådström

Handledare: Berit Hartmann

Titel: Inblick bakom värderingen av goodwill

Bakgrund och problem: Regeländringen till nedskrivningsprövningar av goodwill har medfört stor osäkerhet i värderingen på grund av mängden subjektiva bedömningar som omfattar prövningarna. Detta har lett till flera utmaningar för företagen och inte minst för revisorer. Med nedskrivningsprövningar tillkommer också en stor handlingsfrihet för företagen, vilket kan utnyttjas för att påverka nedskrivningsbehovet när incitament finns. Revisorernas uppgift är att begränsa opportunistiska antaganden, däremot är det inte helt enkelt givet den osäkerhet som råder. Tidigare forskning vad gäller diskussionen mellan företag och revisorer samt hur revisorer övertygas om en värdering är emellertid begränsad.

Syfte: Syftet med studien är att utifrån revisorns perspektiv undersöka hur företag kan påverka sitt nedskrivningsbehov av goodwill, samt vilka incitament de finner till det, särskilt i en tid med förändrade marknadsförhållanden.

Metod: Studien har utgått från en kvalitativ ansats, där en intervjustudie ligger till grund för insamling av data. Totalt har fem intervjuer genomförts med auktoriserade revisorer som besitter djup erfarenhet vad gäller nedskrivningsprövningar av goodwill. Samtliga respondenter är också partner på respektive byrå.

Resultat och slutsats: Studiens resultat redogör för olika situationer där företag kan finna incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov, både vad gäller att undvika eller att framkalla en nedskrivning. Resultatet framhäver att revisorer står inför betydande utmaningar vad gäller att begränsa opportunistiska antaganden. Antaganden vad gäller kassaflödesprognoser anses särskilt svårt att begränsa för revisorer på grund av mängden subjektivitet, diskonteringsräntan är däremot mer objektiv och därmed lättare att kontrollera för revisorer. För att påverka nedskrivningsbehovet ligger således de största möjligheterna i att bearbeta framtida prognoser.

Nyckelord: Goodwill, nedskrivningsprövning, revisor, subjektiva bedömningar, incitament

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	4
1.1 Bakgrund.....	4
1.2 Problematisering.....	5
1.3 Syfte och frågeställning.....	6
1.4 Disposition.....	6
2. Referensram.....	7
2.1 Reglering.....	7
2.1.1 IFRS 3 - Rörelseförvärv.....	7
2.1.2 IAS 36 - Nedskrivningar.....	8
2.2 Incitament.....	9
2.3 Bearbetning av mekanismer.....	10
2.3.1 Kassaflödesprognoser.....	11
2.3.2 Diskonteringsränta (WACC).....	11
2.4 Revisorns roll.....	12
2.5 Analysmodell.....	13
3. Metod.....	15
3.1 Kvalitativ metod.....	15
3.2 Intervjustudie.....	15
3.2.1 Urval.....	16
3.2.2 Respondenter.....	17
3.2.3 Förberedelser.....	18
3.2.4 Genomförande.....	19
3.3 Analys av data.....	20
4. Empiri och analys.....	21
4.1 Incitament.....	21
4.2 Övertyga revisorn.....	24
4.2.1 Val av diskonteringsränta (WACC).....	25
4.2.2 Kassaflödesprognoser.....	28
5. Diskussion.....	30
5.1 Incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov.....	30
5.2 Tillvägagångssätt för att påverka sitt nedskrivningsbehov.....	31
5.2.1 Val av diskonteringsränta (WACC).....	32
5.2.2 Kassaflödesprognoser.....	33
6. Slutsats.....	34
6.1 Förslag på vidare forskning.....	35
Referenslista.....	37

1. Inledning

I uppsatsens inledande kapitel presenteras en bakgrundsbeskrivning till det studerade området. Detta följs av en problemdiskussion som sedan mynnar ut i ett syfte och frågeställningar. Kapitlet avslutas med en beskrivning av uppsatsens fortsatta disposition.

1.1 Bakgrund

I samband med den tredje kvartalsrapporten för år 2023 meddelade Ericsson att de gjort en nedskrivning av goodwill motsvarande 32 miljarder SEK (Ericsson, 2023). Beloppet är häpnadsväckande, samtidigt rapporterar Dagens Industri att fler bolag kan stå på tur inför stora nedskrivningsbehov av goodwill (Mothander, 2023). Att företag gör stora nedskrivningar av goodwill i ett bräde är däremot inget nytt, fler exempel finns. Det hela är en följd av de regeländringar gällande redovisning av goodwill som gjorts.

Goodwill är en post i företags balansräkning som länge varit omdiskuterad. Å ena sidan råder oenighet gällande vad goodwill faktiskt är (Johnson & Petrone, 1998), å andra sidan råder det delade meningar om hur posten skall hanteras i efterföljande redovisning (Bloom, 2009). Enkelt förklarar uppstår goodwill när köpeskillingen överstiger det verkliga värdet på de identifierbara nettotillgångarna i samband med rörelseförvärv (IFRS 3). Matematiskt utgör således goodwill en residual, vilket skall redovisas i det förvärvande bolagets balansräkning som en immateriell tillgång (IFRS 3).

I början av 2000-talet skedde stora förändringar vad gäller redovisning av goodwill. Tidigare var goodwill föremål för årliga avskrivningar. Under året 2001 valde *Financial Accounting Standards Board* (FASB) att ändra tillvägagångssättet och bestämde att goodwill istället skall nedskrivningsprövas årligen (Amorós Martínez & Caveró Rubio, 2018). I syfte att harmonisera redovisningen ändrade också *International Accounting Standards Board* (IASB) redovisningen av goodwill och valde likt FASB att gå från årliga avskrivningar till årliga nedskrivningsprövningar (Schatt m.fl. 2016). Regeländringen har medfört nya utmaningar för revisorer, vad gäller att granska ett område med stor osäkerhet i och med mängden subjektiva bedömningar (Ayres m.fl., 2019). Osäkerheten har i sin tur lett till att goodwill och andra immateriella tillgångar är det område som oftast kommuniceras som *critical audit matter* bland revisorer. Givet utmaningarna för revisorer beskrivs också ofta revideringen av nedskrivningsprövningar som en brist i revisionen (PCAOB, 2020; Ayres m.fl., 2019).

Det är företagen själva som skall pröva om ett nedskrivningsbehov föreligger eller inte. Detta genom att prognostisera framtida kassaflöden och nuvärdesberäkna dessa med hjälp av en diskonteringsränta. Det redovisade värdet jämförs med återvinningsvärdet, visar det sig att det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet föreligger ett nedskrivningsbehov (IAS 36). Då dessa beräkningar till stor del bygger på subjektiva bedömningar i form av uppskattningar och antaganden, ges utrymme för företag att själva påverka

nedskrivningsbehovet. Här fyller revisorn en viktig roll genom att granska rimligheten i de subjektiva bedömningarna som görs och därmed begränsa företagets handlingsfrihet (He m.fl., 2021; Ayres m.fl., 2019; Chen m.fl., 2019).

Bland noterade bolag på Stockholmsbörsen finns en tydlig trend, andelen goodwill i balansräkningarna ökar. Ökad andel rörelseförvärv samt små nedskrivningar av goodwill i förhållande till totalt redovisat värde är en förklaring till ökningen (Gauffin & Nilsson, 2023). Längre har vi haft ett ekonomiskt klimat med låga räntor som gynnat företagsförvärv med ökad andel immateriella tillgångar som följd. Vad som händer när ekonomin stramas åt och räntorna stiger är intressant, både vad gäller uppkomsten av ny goodwill och hanteringen i den efterföljande värderingen.

1.2 Problematisering

Övergången från årliga avskrivningar till årliga nedskrivningsprövningar av goodwill skedde under en period då det ekonomiska klimatet var stabilt. År 2008 i samband med finanskrisen var första gången regleringen tillämpades under ekonomisk oro (Gauffin & Thörnsten, 2010). Perioden efter finanskrisen har det makroekonomiska klimatet återigen varit stabilt. Sedan 2022 befinner vi oss nu i en ny situation med utbredd oro på marknaderna och kraftigt höjda räntor. Enligt Gauffin och Nilsson (2022) testas därmed hanteringen och redovisningen av goodwill på nytt.

I samband med nedskrivningsprövningar utgör val av diskonteringsränta en väsentlig del (Carlin & Finch, 2009). IAS 36 presenterar en utförlig vägledning för företag vid bestämmandet av diskonteringsfaktor. Matematiskt råder det inga tveksamheter gällande kopplingen mellan ränta och val av diskonteringsfaktor, ökad ränta leder till en högre diskonteringsränta. Då nyttjandevärde är den i särklass vanligaste metoden vid beräkning av återvinningsvärde (Carlin & Finch, 2011; Petersen & Plenborg, 2010) bör det finnas ett tydligt samband mellan ökad ränta och antal nedskrivningar av goodwill. Däremot redogör Filip m.fl. (2014) för hur bakomliggande incitament hos företag kan ligga till grund för att påverka nedskrivningsbehovet. Incitamenten utgör således grunden till det som Hartmann (2022) beskriver, att företag kan arbeta strategiskt för att påverka sitt nedskrivningsbehov. Dessutom menar Ayres m.fl. (2019) att underliggande incitament bland företag försvårar granskningsprocessen för revisorer.

Ett tillvägagångssätt för att undvika nedskrivningar är enligt Filip m.fl. (2014) att arbeta strategiskt med sina kassaflödesprognoser. Kassaflödesprognoser har en stor inverkan på prövningen samtidigt som regelverket ger företagen relativt stor handlingsfrihet. Utöver det redogör också Filip m.fl. (2020) att ett opportunistiskt val av diskonteringsränta är ett tillvägagångssätt för företag att påverka sitt nedskrivningsbehov. Hartmann (2022) poängterar däremot att företagen nödvändigtvis inte undviker nedskrivningar helt, utan snarare arbetar aktivt för att redovisa eventuella nedskrivningar vid gynnsamma lägen. Tidigare forskning gällande huruvida företag i praktiken använder sig av olika strategier för att övertyga revisorn är emellertid begränsad (Filip m.fl., 2014). Däremot är området särskilt intressant eftersom

det är avgörande för företag att lyckas med detta för att faktiskt kunna påverka sitt nedskrivningsbehov.

Revisorns roll är att oberoende granska företagens nedskrivningsprövningar (Carcello m.fl., 2020), emellertid indikerar tidigare forskning på faktorer som kan utmana revisorns oberoende roll. Bland annat har Albersmann och Quick (2020) observerat ett samband mellan kortare revisionsuppdrag och tidigare nedskrivningar, vilket kan antyda relationella utmaningar för revisorer att begränsa företagens bedömningar. Detta kan i sin tur försvåra revisorers granskningsprocess eftersom revisorer förväntas begränsa skönsmässiga bedömningar i syfte att säkerställa tillförlitlig information till användarna (Ayres m.fl., 2018).

Utifrån ovanstående problematik är det därför intressant att ur revisorns perspektiv undersöka hur företag kan påverka sitt nedskrivningsbehov av goodwill, samt vilka drivkrafter som kan ligga bakom. Detta framför allt i tider med stigande räntor när nedskrivningar teoretiskt förväntas öka.

1.3 Syfte och frågeställning

Syftet med studien är att utifrån revisorns perspektiv undersöka hur företag kan påverka sitt nedskrivningsbehov av goodwill, samt vilka bakomliggande motiv de finner till det, särskilt i en tid med förändrade marknadsförhållanden.

Syftet leder fram till följande frågeställningar:

- *Vad anser revisorer att företag har för incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov?*
- *Hur upplever revisorer att företag kan gå tillväga för att påverka sitt nedskrivningsbehov?*

1.4 Disposition

Uppsatsens fortsatta disposition lyder enligt följande. Först presenteras uppsatsens referensram, vilken redogör för en översikt av gällande reglering inom området samt tidigare forskning och litteratur kopplat till studiens syfte. Därefter presenteras forskningsprocessen, där vald metod och analys av data beskrivs. Vidare följer studiens empiri som analyseras utifrån uppsatsens analysmodell. Därefter kopplas analysen till referensramen i en diskussion där uppsatsens bidrag lyfts. Avslutningsvis sammanfattas studiens viktigaste resultat och bidrag i slutsatserna.

2. Referensram

I följande kapitel presenteras läsaren inledningsvis för relevant reglering inom området. Vidare redogörs det för tidigare forskning och litteratur inom området. Kapitlet avslutas med en analysmodell som knyter ihop referensramen och ligger till grund för uppsatsens analys.

2.1 Reglering

Regleringen för redovisningen av goodwill enligt IFRS är spridd över flera standards. Dessa är i huvudsak IFRS 3 Rörelseförvärv samt IAS 36 Nedskrivningar. Dessa standarder är av central betydelse då de anger hur revisorer och företag skall förhålla sig till hanteringen av goodwill. Vad gäller redovisningen av goodwill råder det i stora drag en harmonisering mellan världens två största normsättare för redovisningsstandarder. Tidigare var goodwill föremål för årliga avskrivningar, år 2001 beslutade FASB att gå ifrån detta tillvägagångssätt och utfärdade SFAS 141 - *Business Combinations* samt SFAS 142 - *Goodwill and Other Intangible Assets* (Amorós Martínez & Caveró Rubio, 2018). Inom ramen för det pågående konvergensprojekt mellan FASB och IASB valde IASB att följa en liknande väg och införa nedskrivningsprövningar. IASB utfärdade IFRS 3 vilket resulterade i en ändring av IAS 36 (Hughes m.fl., 2017; Amorós Martínez & Caveró Rubio, 2018).

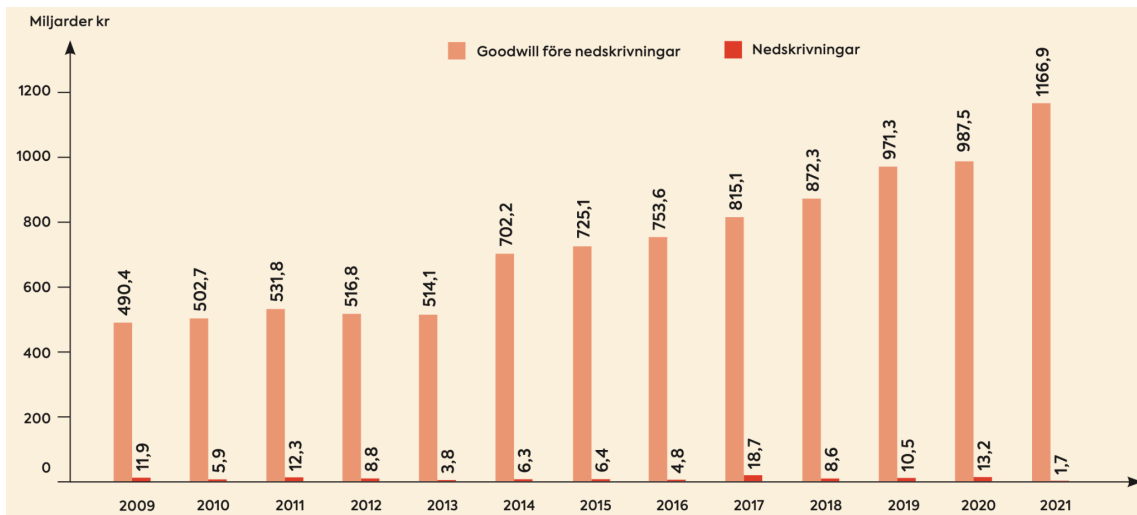
Före införandet av den nya goodwill-regleringen rådde stora skillnader mellan regelverken internationellt, vilket innebar svårigheter vid jämförelse av finansiella rapporter mellan länder (Amorós Martínez & Caveró Rubio, 2018). Även om hanteringen av goodwill inte är identisk vid jämförelse mellan regleringarna av FASB och IASB har harmoniseringen ökat avsevärt med avseende på redovisning av goodwill. I de följande två avsnitten presenteras relevanta standarder med avseende på redovisningen av goodwill enligt den internationella standarden IFRS.

2.1.1 IFRS 3 - Rörelseförvärv

År 2004 utfärdade IASB standarden IFRS 3, vilken behandlar rörelseförvärv. Syftet med IFRS 3 är enligt p.1 att öka relevansen, tillförlitligheten och jämförbarheten på den information som företag tillhandahåller om ett rörelseförvärv och dess effekter i de finansiella rapporterna till användarna (IFRS 3). Enligt IFRS 3 uppstår goodwill i samband med rörelseförvärv då köpeskillingen överstiger det verkliga värdet av de identifierbara nettotillgångarna. Det är endast förvärvad goodwill som skall redovisas i balansräkningen, detta från och med förvärvstidpunkten. Gällande efterföljande redovisning av goodwill hänvisar IFRS 3 till IAS 36, vilken är den standard som behandlar nedskrivningar.

Införandet av IFRS 3 standarden har förändrat goodwill redovisningen markant, vilket krävt stor omställning för företag, användare av finansiella rapporter och inte minst revisorer. Sedan implementeringen har diskussionerna om regeländringen varit omfattande och det

råder än idag fortfarande stora meningsskiljaktigheter gällande nedskrivningsprövningarnas vara eller icke-vara (Petersen & Plenborg, 2010; Bugeja & Gallery, 2006). Gauffin och Nilsson (2023) har sedan IFRS 3 uppkomst årligen undersökt effekten av regeländringarna i Sverige. I sin studie identifierar de en tydlig trend som visar att goodwill-posterna blir allt större i balansräkningarna över åren, samtidigt som nedskrivningarna i relation till total andel redovisad goodwill är närmast obefintlig (Gauffin & Nilsson, 2023). Figur 1 nedan illustrerar utvecklingen av goodwill mellan åren 2009 och 2021 bland bolag noterade på Stockholmsbörsen.



Figur 1. Utveckling av goodwill och nedskrivningar bland företag noterade på stockholmsbörsen mellan åren 2009-2021 (Gauffin & Nilsson, 2023)

I USA är utvecklingen liknande, Li och Sloan (2017) finner tillika i sin studie att goodwill värdena ökat samtidigt som nedskrivningarna är låga jämfört med tidigare då årliga avskrivningar gällde. Många är således skeptiska till om syftet med regeländringen uppnåtts och menar på att företags handlingsfrihet blivit allt för stor i samband med nedskrivningsprövningar (Li & Sloan, 2017; Ramanna, 2008).

2.1.2 IAS 36 - Nedskrivningar

Vid nedskrivningsprövning av goodwill skall IAS 36 tillämpas. Standarden är omfattande och beskriver bland annat de processer som företag skall tillämpa för att bedöma om nedskrivningsbehov föreligger eller ej. Enligt IAS 36 skall goodwill nedskrivningsprövas en gång per år. Det är upp till företagen själva att bestämma när under året prövningen genomförs, förutsatt att det sker vid samma tidpunkt varje år. En nedskrivning av goodwill utmärker sig på det sätt att en återföring i efterföljande redovisning inte är tillåtet. Vidare beskriver standarden att goodwill skall fördelas ut på kassagenererande enheter, för att kunna räkna fram ett återvinningsvärde (IAS 36). Detta eftersom att goodwill är en tillgång som självt inte kan generera kassaflöden och därmed inte skapar något värde utan att kombineras med annan tillgång (Marton, 2022). Således är det kassagenererande enheter dit goodwill har fördelats som nedskrivningsprövas, genom att jämföra redovisat värde med återvinningsvärde. Det högsta av verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärde motsvarar återvinningsvärdet (IAS 36).

Petersen och Plenborg (2010) studie visar att nyttjandevärde är den metod som är vanligast vid beräkning av återvinningsvärde, endast en marginell andel av företagen använder verkligt värde vid beräkningen. Carlin och Finch (2011) understryker också detta i sin studie. En tänkbar förklaring till detta är enligt Petersen och Plenborg (2010) att framtagandet av verkligt värde är svårt och ofta förknippas med stor osäkerhet. Vid beräkning av nyttjandevärde för en kassagenererande enhet med goodwill görs det genom 1) prognostisera framtida kassaflöden, 2) nuvärdesberäkning av kassaflöden med hjälp av en diskonteringsfaktor. Förutsatt att det inte råder särskilda skäl till att använda en längre prognosperiod för framtida kassaflöden skall den uppgå till högst fem år framåt i tiden (IAS 36).

Trots den omfattande vägledning IAS 36 ger gällande beräkning och utformning av nedskrivningsprövningar återstår stora utmaningar för företag vid upprättande av prövningar. Identifiering av kassagenererande enheter samt beräkning av återvinningsvärde lämnar ett stort utrymme för subjektiva bedömningar. De bedömningar som görs kan i sin tur ha stor inverkan på utfallet vilket också försvårar revideringen av dessa nedskrivningsprövningar (Wines m.fl., 2007). Vad gäller beräkning av nyttjandevärde skall företag enligt IAS 36 bland annat

“Basera kassaflödesprognoser på rimliga och godtagbara antaganden som återspeglar företagsledningens bästa uppskattning av de ekonomiska förhållanden som beräknas råda under tillgångens återstående nyttjandeperiod. Större vikt ska ges externa belägg” (IAS 36, p.33a).

Ovan punkt i standarden illustrerar på ett tydligt sätt hur en stor del av regelverket bygger på antaganden och subjektiva bedömningar. IAS 36 innehåller även upplysningskrav för företagen vilket bland annat innebär att viktiga antaganden och bedömningar som använts för beräkning av återvinningsvärde skall upplysas i noterna (IAS 36).

2.2 Incitament

Införandet av IFRS 3 har möjliggjort stora utrymmen för subjektiva bedömningar hos företag i den efterföljande värdering av goodwill. Dessa utrymmen för subjektiva bedömningar kan således utnyttjas av företag för att påverka sitt nedskrivningsbehov vid de fall de finner incitament till det. Vid de fall där företag däremot inte finner incitament till det, bör IASB:s syfte med IFRS 3 uppfyllas (Li & Sloan, 2017).

Emellertid indikerar tidigare forskning att företag ofta finner incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov vid olika situationer. Exempelvis framhäver Ramanna och Watts (2012) att interna belöningsystem kan skapa incitament till att undvika goodwillnedskrivningar. I studien kommer de fram till att det finns ett samband mellan färre nedskrivningar och förekomsten av belöningsystem bland företag. Detta kan förklaras av att nedskrivningar har en negativ påverkan på företags redovisade resultat, vilket i sin tur minskar de ersättningar

som är kopplade till belöningsystemet. Filip m.fl. (2014) beskriver dessutom hur företag ofta finner incitament till att undvika nedskrivningar av goodwill i syfte att förhindra sända negativa signaler till marknaden. En nedskrivning av goodwill tenderar att sända negativa signaler till marknaden och därmed påverka företagets börsvärdering negativt. Detta eftersom att goodwillnedskrivningar brukar fungera som en indikator på försämrad framtida lönsamhet (Li m.fl., 2011). Hartmann (2022) belyser även hur högre nivåer i en organisation tenderar att bli mer involverade i nedskrivningsprövningar vid de fall där indikationer på nedskrivningsbehov föreligger. Detta ligger också i linje med tidigare exempel om att företag kan ha incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov.

Även om det tenderar att finnas en generell ovilja bland företag att redovisa en nedskrivning, beskriver Hartmann (2022) hur företag också kan finna incitament till att framkalla en nedskrivning vid tillfällen där de anser det vara lämpligt. AbuGhazaleh m.fl. (2011) menar att till exempel byte av VD eller förändrade marknadsförhållanden kan framkalla incitament till att genomföra en nedskrivning. Dessa typer av nedskrivningar kallas för *big bath* och kännetecknas dessutom för att vara omfattande i sin storlek (AbuGhazaleh m.fl., 2011). Hartmann (2022) beskriver också att de företag som inte har redovisat någon nedskrivning kan ge signaler om att de har orealistiska förväntningar om framtiden. Det kan därmed ge företag incitament till att redovisa en nedskrivning i syfte att undvika uppfattas som ett företag med verklighetsfrämmande förväntningar om framtiden. Sammantaget kan det finnas flera olika incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov.

2.3 Bearbetning av mekanismer

Värderingen av goodwill är speciell och ofta förknippad med en stor osäkerhet vid efterföljande redovisning (Marton, 2022). Värderingen är till stor del framåtblickande, detta i och med kraven från normgivare om värdering till aktuellt värde. Eftersom att goodwill är en *nivå 3* tillgång, det vill säga att någon aktiv marknad inte finns för tillgången, krävs användning av modeller som kan generera ett värde för den specifika tillgången. Framtagandet av modeller och data är en viktig del i processen, samtidigt är det något som ofta är förknippat med stor osäkerhet (Huikku m.fl., 2017; Hartmann, 2022).

Vid framtagande av återvinningsvärde i samband med en nedskrivningsprövning av goodwill finns ett antal olika faktorer att ta hänsyn till enligt IAS 36. Vid beräkning av nyttjandevärde krävs uppskattning av framtida kassaflöden samt beräkning av diskonteringsränta (IAS 36). Vid utformningen av dessa två mekanismer, som är centrala för att kunna beräkna nyttjandevärde, finns möjligheter för företagen att påverka nedskrivningsbehovet. Regelverket kräver till stor del att företag gör antaganden vid beräkningarna (IAS 36), vilket öppnar upp för möjligheten att göra optimistiska antaganden i syfte att påverka värderingen och därmed nedskrivningsbehovet (Filip m.fl., 2020). På grund av mängden antaganden och den stora osäkerheten som följer, minskar också revisorernas möjlighet att säkerställa rimliga värderingar (Ayres m.fl., 2019). Genom att bearbeta framtida kassaflöden samt val av diskonteringsränta kan företag således lyckas påverka sitt nedskrivningsbehov.

2.3.1 Kassaflödesprognoser

Uppskattning av framtida kassaflöden innebär en stor osäkerhet eftersom att framtiden är oviss och svår att förutse. Prognostiseringen baseras därmed på en mängd olika antaganden, där stor hänsyn ska tas till marknadsförhållanden (IAS 36). Förändrade marknadsförhållanden kan ha en negativ inverkan på företags underliggande verksamhet, vilket enligt Mothander (2023) kan leda till att företag får svårt att motivera positiva antaganden i sina kassaflödesprognoser. Vid prognostisering av framtida kassaflöden belyser Hartmann (2022) hur den data som tas fram kan vara influerad av ett bakomliggande strategiskt arbete från företag i syfte att kunna påverka sitt nedskrivningsbehov. Filip m.fl. (2014) understryker detta och beskriver hur företag utnyttjar den handlingsfrihet som ges för att medvetet fördröja en nedskrivning av goodwill. Således indikerar tidigare forskning att företag kan utforska och implementera olika strategier för att påverka nedskrivningsbehovet.

Hartmann (2022) menar på att företag främst kan påverka nedskrivningsbehovet genom att bearbeta framtida prognoser på olika sätt. I en studie utförd på en större internationell organisation, fann Hartmann hur budgeteringsprocessen och kassaflödesprognoser i samband med nedskrivningsprövningar togs fram genom en "strategisk dialog". Hartmann (2022) poängterar att delarna som har en inverkan på nedskrivningsprövningar utöver budget och kassaflödesprognoser, som till exempel diskonteringsräntan, var svårare att påverka. Budgeteringen och kassaflödesprognoser togs däremot fram med en närmare anknytning till nedskrivningsprövningen, där framtagandet av dessa kunde vara influerat av en strategisk framtidssyn (Hartmann, 2022).

Filip m.fl. (2020) är inne på liknande spår, det vill säga att det finns möjlighet för företag att påverka sitt nedskrivningsbehov genom att bearbeta sina framtida prognoser. I deras studie beskrivs det att företag kan öka sina kassaflödesprognoser genom att blåsa upp sitt nuvarande kassaflöde. Detta är något som kan göras i form av intäktsökande periodiseringar vilket innebär att kostnader hänförs till senare perioder eller att intäkter bokförs i förtid. Det uppblåsta kassaflödet kan i sin tur underlätta för företag att motivera rimligheten i de framtida prognoserna för revisorerna (Filip m.fl., 2014). Vidare nämner Filip m.fl. (2020) även ett annat tillvägagångssätt för att höja kassaflödesprognoserna, vilket är att tillämpa opportunistiska antaganden om företagens framtid. Fransesco och Alberto (2015) fann i sin studie också bevis på att företag ofta har högre förväntningar på sin framtida tillväxttakt än genomsnittet inom den bransch de verkar i. Vidare i studien beskrivs det hur detta antagande om en opportunistisk tillväxttakt visade sig vara en betydande faktor i nedskrivningsprövningar, och som därmed kan påverka nedskrivningsbehovet väsentligt.

2.3.2 Diskonteringsränta (WACC)

Val av diskonteringsränta är en central del i nedskrivningsprövningar, en liten justering av räntan uppåt eller nedåt kan få stor inverkan på ett nedskrivningsbehov (Filip m.fl., 2020). IAS 36 ger vägledning för företagen i samband med fastställande av diskonteringsfaktorn. Standarden anger att diskonteringsräntan för en kassagenererande enhet skall härledas från marknadsdata om detta är möjligt. Diskonteringsräntan skall reflektera dels pengars

tidsvärde, dels de risker som förknippas med tillgången. Genom att utgå ifrån det marknadsmässiga avkastningskravet för liknande tillgångar eller utifrån den vägda genomsnittliga kapitalkostnaden (WACC) kan diskonteringsräntan beräknas. Utifall det inte är möjligt att härleda diskonteringsräntan från tillgänglig marknadsdata, skall uppskattningen göras på ett annat sätt. Företagets vägda genomsnittliga kapitalkostnad, marginell upplåningsränta samt andra marknadsmässiga upplåningsräntor är exempel på komponenter företag kan använda vid en sådan uppskattning (IAS 36).

Trots den vägledning som finns vad gäller fastställande av diskonteringsränta, misslyckas en stor andel företag med att tillämpa detta i praktiken (Carlin & Finch, 2009). Carlin och Finch (2009) undersökte i sin studie rimligheten i de diskonteringsräntor som ett urval av företag i Australien använt. Genom att jämföra en av Carlin och Finch (2009) företagsspecifikt framräknad diskonteringsränta med företagets redovisade ränta visade det sig att stora skillnader fanns. En stor andel av företagen använde en avsevärt lägre ränta i jämförelse med vad Carlin och Finch (2009) räknat fram, vilket kan vara ett resultat av företags ovilja att redovisa en nedskrivning med ökade kostnader som följd.

Gauffin och Thörnsten (2010) har studerat hur noterade företag i Sverige hanterat goodwill redovisningen under finanskrisen 2008. Under en tid med stark finansiell oro på marknaden och en låg riskfri ränta, observerades det att endast 17% av bolagen valde att höja diskonteringsräntan jämfört med det tidigare året. Anmärkningsvärt var att en tredjedel av bolagen (29%) valde att sänka diskonteringsräntan trots de starka signaler om ökad riskpremie som fanns till följd av krisen. Företagen tenderar därmed ha tagit hänsyn till en låg riskfri ränta men valt att bortse från en hög riskpremie, vilket därmed resulterat i en lägre diskonteringsränta (Gauffin & Thörnsten, 2010). Bortsett från finanskrisen och dess följd effekter har det makroekonomiska klimatet länge varit stabilt i Sverige. Gauffin och Nilsson (2022) menar därav att ett förändrat makroekonomiskt klimat med höjda räntor som exempel kan få stor effekt på val av diskonteringsränta.

Ett opportunistisk val av diskonteringsränta är ett sätt på vilket företagsledningarna kan undvika nedskrivningar under IFRS (Filip m.fl., 2020). Det är revisorernas uppgift att granska de bedömningar som företagen gör. Enligt Filip m.fl. (2020) finns ett tydligt positivt samband vad gäller tillsyn och val av diskonteringsränta. I länder där tillsynen är hög tenderar diskonteringsräntan vara högre jämfört med länder med lägre tillsyn. Således kan revisorerna och deras granskning fylla en viktig funktion vid val av diskonteringsränta, framförallt vad gäller rimligheten i antagandena som används vid framtagandet.

2.4 Revisorns roll

Revideringen i den efterföljande värderingen av goodwill omfattar betydande utmaningar för revisorn på grund av den komplexitet och subjektivitet som finns inneboende i nedskrivningsprövningar (Carcello m.fl., 2020). För att hantera osäkerheten har revisorn en avgörande roll i detta genom att objektivt granska rimligheten i de antaganden och

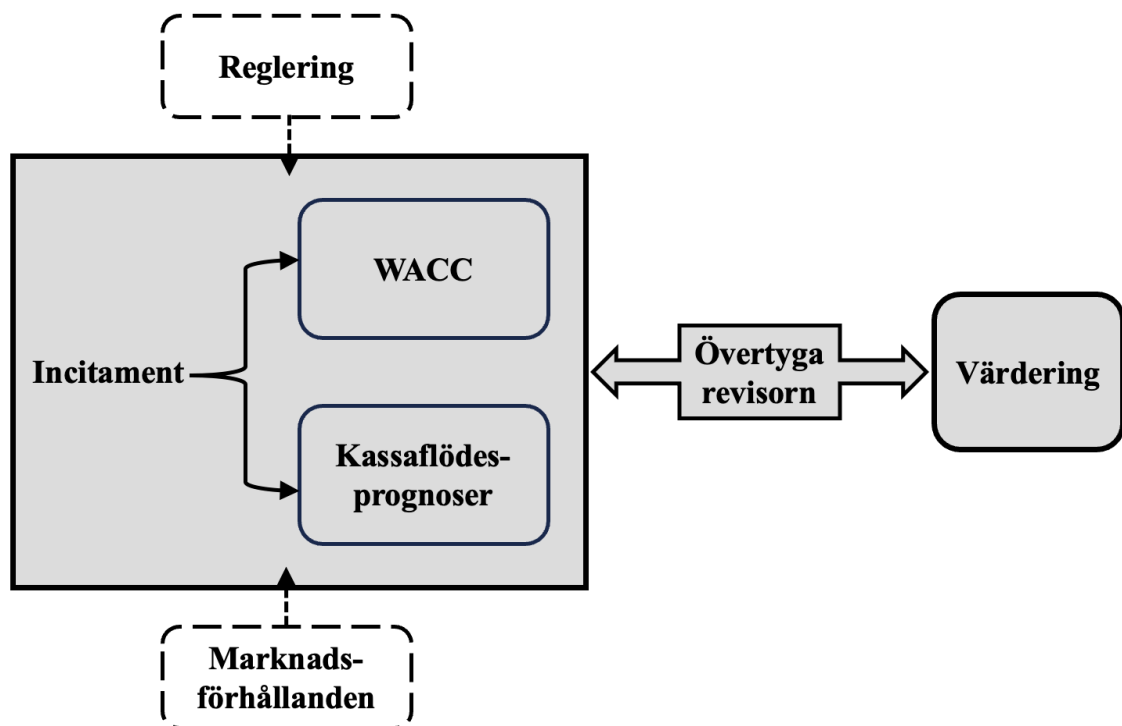
uppskattningar som tillämpas. Vidare är revisorns huvudsakliga uppgift att inhämta tillräckligt med revisionsbevis för att kunna bedöma om väsentliga felaktigheter föreligger (He m.fl., 2021). Således blir den centrala utgångspunkten för företag att övertyga revisorn om rimligheten i gjorda antaganden för att överhuvudtaget kunna påverka sitt nedskrivningsbehov.

Revisorer kan sättas i svåra utmaningar när företag försöker påverka sitt nedskrivningsbehov (Albersmann & Quick, 2020). I tidigare litteratur beskrivs det också hur fler nedskrivningar korrelerar med kortare revisionsuppdrag (Ayres m.fl., 2019; Albersmann & Quick, 2020). Dessa observationer indikerar att företag inte önskar revisorer som begränsar deras subjektiva bedömningar för mycket, vilket i sin tur kan leda till bristande vilja hos revisorer att utmana sina kunder. Tidigare forskning menar därför att revisorer ibland kan stå inför relationella utmaningar som utmanar revisorns oberoende roll (Ayres m.fl., 2019; Carcello m.fl., 2020). Intressant nog finner Gong m.fl. (2023) i sin studie inga bevis för att ledningens incitament har någon negativ påverkan på revisorers förmåga att objektivt granska rimligheten i nedskrivningsprövningarna. Snarare finner de bevis för att revisorers granskningsförmåga förbättras när de tillhandahålls mer information och därmed får en djupare inblick i de bedömningar och antaganden som görs i nedskrivningsprövningarna. Hartmann (2022) beskriver också hur revisorer ofta kräver omfattande dokumentation för att försäkra sig om att företaget har gjort rimliga bedömningar i nedskrivningsprövningarna. Företagen beskrivs vara medvetna om detta och tillhandahåller därför revisorerna med nödvändig dokumentation för att motivera sina antaganden och därmed lyckas övertyga revisorn. Dessutom framhålls att i denna process anses mängden dokumentation vara lika viktig som själva innehållet (Hartmann, 2022).

2.5 Analysmodell

Utifrån referensramen har en analysmodell (Figur 2) tagits fram för att utgöra studiens utgångspunkt i empiri- och analyskapitlet. Analysmodellen syftar till att förtydliga hur referensramens olika delar hänger ihop, detta för att möjliggöra analys av det insamlade empiriska materialet. Tidigare litteratur framhäver att det bland företag finns incitament som påverkar hanteringen av goodwill. Det framgår att företag kan finna incitament att undvika eller framkalla en nedskrivning av goodwill beroende på situation. Utgångspunkten är således att dessa incitament utgör grunden till varför företag försöker påverka sitt nedskrivningsbehov. Tidigare litteratur har även redogjort för hur företag med hjälp av WACCEN och kassaflödesprognoser kan påverka sitt nedskrivningsbehov. Dessa mekanismer är centrala i nedskrivningsprövningar och är beroende av antaganden som bygger på stor osäkerhet. Således kan företag utnyttja denna osäkerhet genom att använda opportunistiska antaganden för att på så sätt övertyga revisorn. Revisorernas roll är central eftersom de skall granska företags antaganden, företag behöver således övertyga revisorn för att lyckas påverka värderingen av goodwill och därmed nedskrivningsbehovet. Vidare har regleringen och marknadsförhållandena stor inverkan på processen. Regleringen påverkar såväl företag som revisorer eftersom att den anger hur prövningarna skall genomföras. Marknadsförhållanden påverkar till stor del både WACCEN och kassaflödesprognoser vilket i

sin tur har en inverkan på nedskrivningsbehovet. Litteraturen redogör även för hur förändrade marknadsförhållanden kan skapa incitament bland företag att påverka nedskrivningsbehovet.



Figur 2. Analysmodell (egen figur)

3. Metod

I detta kapitel presenteras läsaren för studiens forskningsprocess där det inledningsvis beskrivs vilken metod som använts. Vidare redogörs och motiveras författarnas val av tillvägagångssätt för datainsamling i både referensram och empiriskt material.

3.1 Kvalitativ metod

Genomförandet av denna studie bygger på en kvalitativ ansats, vid hänsyn tagen till studiens syfte och frågeställningar ansågs denna metod vara mest lämplig. Anledningen till att metoden ansågs mest lämpad grundar sig dels i att vi vill få en *djupare förståelse*, dels att syftet fokuserar på *hur* och *varför* företag arbetar med att påverka sitt nedskrivningsbehov av goodwill. Således ämnar vi i denna studie att gå in på djupet för att förstå kontexten, därav lämpar sig en metod som tillåter insamling av vad Patel och Davidsson (2019) kallar “mjuk data”. Den “mjuka datan” möjliggör i detta fall att fånga in subjektiva fenomen vilket med hänsyn till studiens syfte anses väl angeläget. *Hur* företag kan arbeta med nedskrivningsprövningar och vilka incitament det finns ansågs svårt att mäta, då det till stor del grundar sig på subjektiva erfarenheter från verksamma inom praktiken, i detta fall revisorer.

Eftersom en kvalitativ strategi i hög grad är induktiv (Patel & Davidsson, 2019), har metoden också gjort det möjligt att från början formulera en bred forskningsfråga som under tidens gång har konkretiserats. Detta har varit ändamålsenligt för denna studie, bland annat eftersom att det innan insamlingen av data ansågs svårt att precisera en frågeställning för studien. Ett generellt forskningsområde kunde tidigt fastställas, exakta och precisa frågeställningar utarbetades däremot i takt med insamlingen av materialet.

3.2 Intervjustudie

Denna studie grundar sig på intervjuer som genomförts med fem olika revisorer. Efter formulering av syfte diskuterades olika urval som var möjliga att använda för att uppnå studiens syfte. Att intervjua revisorer ansågs vara den metod som bäst lämpade studiens syfte. Revisorer har en unik insikt gällande redovisning av goodwill både vad gäller regleringen kring området och hur företag arbetar med redovisning av goodwill. Genom att intervjua oberoende parter som kritiskt granskar företags hantering av goodwill och därmed har en djup insyn i hur det går till i praktiken ansågs urvalet kunna bidra med värdefulla insikter till studien. Det ansågs även finnas en möjlighet att utöver revisorerna också intervjua dess kunder och därmed koppla ihop materialet. Detta ansågs senare dessvärre inte möjligt enligt respondenterna i urvalet. Med urvalet bedömdes det också kunna tillkomma befarade begränsningar, bland annat var vi förberedda på att urvalet kunde komma att agera försiktigt i intervjuerna. Bland annat har revisorer tystnadsplikt, därav kunde det finnas incitament att

hålla inne svar bland respondenterna. Genom att respektera tystnadsplikten och formulera frågor som tog hänsyn till det kunde vi likväl samla in nyttig information.

Vidare motiverades intervjustudie som metod då det ansågs kunna fånga in djupare svar från respondenterna jämfört med en enkät samt att det gav möjligheten att använda följdfrågor vid behov. Vid eventuella missuppfattningar eller otydligheter kunde även frågorna förklaras och i förekommande fall justeras för att skapa en förståelse mellan respondent och intervjuare. Genom att formulera öppna frågor som lämnade stora svars utrymmen för respondenterna ökade möjligheten att samla in rik och fyllig information. Vidare formulerades frågorna utifrån olika teman som ansågs nödvändiga att beröra för säkerställa att syftet med studien kunde uppnås. Ett frågeschema användes som underlag vid intervjuerna, däremot varierade ordningsföljden på frågorna i vissa intervjuer. Beroende på de svar som gavs av respondenterna ansågs det fördelaktigt att kringgå ordningen i schemat för att få en bättre och sammanhängande intervju.

3.2.1 Urval

Som tidigare nämnt grundas denna studie på intervjuer genomförda med auktoriserade revisorer verksamma inom praktiken. Vid urval av revisorer har hänsyn till ett antal fastställda kriterier tagits. Kriterierna ansågs nödvändiga dels för att säkerställa att valda respondenter kunde bidra till studiens syfte, dels för att revisor inte är en skyddad titel. Sålunda beaktades att alla utvalda uppfyllde samtliga kriterier, vilket även ansågs öka jämförbarheten mellan respondenterna. De kriterier som fastställdes var att respondenten skulle ha titeln auktoriserad revisor. Kopplat till studiens syfte ansågs detta kriterium vara särskilt relevant. Hantering av goodwill är i redovisningen en komplex fråga som kräver bred erfarenhet och kunskap. För att uppnå studiens syfte och därmed gå in på djupet i området ansågs auktoriserade revisorer vara de som bäst möjliggjorde att syftet kunde uppnås. Vidare var det ett krav att de utvalda arbetade med klienter som både tillämpar IFRS regelverket samt hade goodwill i sin balansräkning. Detta kriterium ansågs komplettera första kriteriet i den mening att det ytterligare säkerhetsställde en djup kunskap kring studiens syfte bland respondenterna. Vidare är endast nedskrivningsprövningar aktuellt för de som följer IFRS regelverket, K3 regelverket kräver exempelvis årliga avskrivningar. Det sista kriteriet var att respondenterna skulle vara positionerade i Sverige. Genom urval av respondenter som uppfyllde samtliga kriterier kunde vi försäkra oss om att personerna hade relevant kunskap och erfarenhet kring det studerade området. Kriteriet om geografisk placering underlättade möjligheten att genomföra en intervju.

Genom att studera årsredovisningar från svenska bolag noterade på en reglerad marknad i Sverige kunde det kontrolleras att samtliga kriterier uppnåddes. Påskrivande revisorer i årsredovisningarna kontaktades via e-post med en förfrågan om möjlighet och intresse av att ställa upp på intervju. Vi förutspådde ett relativt stort svarsbortfall på grund av uppsatsens tidsram och därmed begränsningarna när i tiden intervjuerna kunde genomföras. En hög arbetsbelastning för revisorerna betraktades också som en potentiell anledning till ett stort bortfall. Därav kontaktades en stor mängd auktoriserade revisorer tidigt i processen, detta för

att öka möjligheterna att kunna boka in intervjuer i god tid. Vidare fanns det ett mål om att intervjua revisorer från samtliga “*big four*” (PwC, KPMG, Deloitte och EY). Detta för att få en bredare representation av branschen och kunna fånga in eventuella olika synsätt inom området. Resultatet blev däremot att urvalet representerade tre av bolagen från “*big four*” samt ett mindre revisionsbolag.

Vad gäller storleken på urvalet ansågs det finnas vissa begränsningar. Målet var att genomföra åtminstone åtta intervjuer med olika respondenter, utfallet blev som tidigare beskrivet fem intervjuer. Enligt Bryman och Bell (2013) skulle det i detta fall kunna innebära en begränsad representativitet och utlämnande av flera perspektiv för urvalet. I takt med genomförandet av intervjuerna uppmärksammades däremot en mättnad i svaren och vi ansåg därmed att underlaget var tillräckligt stort och fylligt för att uppnå studiens syfte. Uppfattningen av en mättnad i svaren baserades på att uppkomsten av ny information och nya perspektiv under tidens gång avmattades. Istället blev det av en mer bekräftande karaktär vid jämförelse med tidigare insamlat material. Vidare ansågs det att de insamlade materialet berörde alla de delar som var relevant för studiens syfte och frågeställningar. Med anledning av det togs ett beslut om att inte kontakta ytterligare potentiella respondenter.

3.2.2 Respondenter

Respondenterna i urvalet presenteras nedan i tabell 1. För att ta hänsyn till etiska aspekter har både respondenterna och byråerna de arbetar på anonymiserats. Namn på respondenterna och byråerna har ersatts med fiktiva efternamn respektive bokstäver. Samtliga respondenter uppfyllde de kriterier som fastställdes i samband med urvalet. Som framgår av tabellen nedan var samtliga respondenter, utöver auktoriserade revisorer, även partner på respektive byrå. Att respondenterna skulle vara delägare var inget kriterium som fastställdes, då det ansågs vara en faktor som skulle kunna försvåra möjligheten att hitta respondenter som var villiga att medverka. Utfallet blev annat än förväntat då det endast var partners som var intresserade av att ställa upp på intervju. Detta ökade möjligheterna att samla in unik data, eftersom att respondenterna är de som tar det slutliga beslutet om nedskrivningsbehov föreligger eller ej. Att vara påskrivande revisor förutsätter i fallet med goodwill en djup insikt bland annat beträffande företags interna processer bakom hanteringen av goodwill. Deras centrala roll i nedskrivningsprövningarna av goodwill bidrog med värdefulla perspektiv bland annat vad gäller den diskussion som sker mellan företag och revisorer. Respondenterna hade således en lång erfarenhet och bred kunskap, vad gäller en i övrigt komplex process med flera olika väsentliga områden att ta hänsyn till.

Respondent	Byrå	Yrkesroll	Intervjuform	Längd	Datum
Johansson	A	Auktoriserad revisor, partner	Digitalt	42 minuter	30/11-23
Lindberg	B	Auktoriserad revisor, partner	Digitalt	39 minuter	4/12-23
Holm	C	Auktoriserad revisor, partner	Digitalt	41 minuter	5/12-23
Nyström	A	Auktoriserad revisor, partner	Digitalt	38 minuter	18/12-23
Engström	D	Auktoriserad revisor, partner	Digitalt	31 minuter	21/12-23

Tabell 1. Beskrivning av genomförda intervjuer och hur respondenterna betecknas i studien.

3.2.3 Förberedelser

Inför intervjuerna genomfördes en noggrann förberedelse och hänsyn till flera aspekter togs, detta för att skapa så kvalitativt och tillförlitligt material som möjligt. För att säkerställa en effektiv och genomtänkt forskningsprocess valdes det att först fördjupa sig kring ämnet för att få en djupare förståelse. Det gjordes med hjälp av vetenskapliga artiklar och regleringar såsom IFRS 3 & IAS 36 för att kunna genomföra meningsfulla intervjuer. Genom att skaffa djupare förståelse för centrala begrepp och nedskrivningsprövningar i praktiken kunde vi på ett bättre sätt både förstå och formulera frågor till respondenterna.

Vidare i förberedelserna togs det även hänsyn till etiska aspekter som bland annat anonymitet och konfidentialitet. Med tanke på respondenternas förhållande till sina klienter beslutade vi att alla respondenter skulle förbli anonyma. Anonymiteten säkerställer inte bara deras integritet utan också tillförlitligheten i de svar som ges (Patel & Davidsson, 2019). Vi ansåg också att svarens tillförlitlighet kunde ökas ytterligare genom att låta respondenterna ge konkreta exempel utan att på något sätt nämna någon särskild klient eller specifika siffror. Det var av stor vikt att respondenterna kände sig trygga med att deras information behandlas konfidentiellt, därav försäkrades de om att informationen endast kommer att användas i denna studie. Det var särskilt viktigt för att skapa förtroende och enligt Patel och Davidsson (2019) anses det vara en faktor som kan öka respondenternas vilja att tillhandahålla utförliga svar under intervjuerna.

Nästa steg i förberedelserna var att formulera de intervjufrågor som skulle inhämta materialet till empirin. Det formulerades öppna frågor som lämnade stora svarsutrymmen för respondenterna för att få en djupare förståelse och öppna upp för intressanta följdfrågor. Öppna frågor kräver dessutom mer nyanserade svar utan att respondenten styrs på något sätt

likt “ja” och “nej” frågor (Patel & Davidsson, 2019). Det var särskilt viktigt i denna studie för att kunna identifiera hur företag övertygar revisorer i samband med nedskrivningsprövningar. Vid framtagandet av intervjufrågor undvek vi frågor som var förutsättande, ledande eller för långa, vilket enligt Bryman och Bell (2013) är vanliga fallgropar. För att säkerställa att alla områden fångades in utformades också ett frågeschema med 12 frågor som följde en så kallad “tratt-teknik” (Patel & Davidsson, 2019). Tanken var att använda frågeschemat som grund och under intervjun anpassa frågorna för att få mer detaljerad information. För att främja mer spontana och ärliga svar tillhandahölls dock inte respondenterna frågeschemat i förväg, vilket möjliggjorde en mindre begränsad diskussion eftersom revisorerna inte kunde komma med förutbestämda svar.

Avslutningsvis var målet att uppnå en bra samspelt dynamik, med tanke på att det var två aktivt deltagande intervjuare. Noggrann förberedelse och behärskning av frågeschemat var av stor betydelse för att minska risken för möjliga felkällor som kan uppstå vid deltagande av två intervjuare (Bryman & Bell, 2013). Variationer i intervjutekniker eller olika tolkningar av respondenternas svar var faktorer som kan spela in. Målet var inte bara att eliminera dessa eventuella begränsningar utan att även förstärka den interna reliabiliteten (Bryman & Bell, 2013).

3.2.4 Genomförande

Samtliga intervjuer genomfördes digitalt och pågick i cirka 40 minuter vardera. Majoriteten av respondenterna var placerade utanför Göteborg, därmed var det nödvändigt att intervjuerna genomfördes digitalt. Det möjliggjorde att vi kunde få tillgång till fler intervjuer, samtidigt som det också var tidseffektivt. I vissa fall kan digitala intervjuer fungera sämre när känsliga frågor skall ställas, vilket kan vara en begränsning med tanke på revisorernas förhållande till sina klienter (Bryman & Bell, 2013).

För att skapa förtroende inledde vi intervjuerna med att presentera oss samt informera om studiens syfte. Vidare fick respondenterna presentera sig och även godkänna att det var okej att spela in intervjun ännu en gång, vilket alla gjorde. Inspelningen bidrog till en kvalitetssäkring genom att säkerställa att inget uppfattades felaktigt under intervjuerna. Vidare tillfrågades respondenterna om deras nuvarande yrkesroll samt om deras erfarenhet av nedskrivningsprövningar. Intervjuerna fortsatte sedan med öppna och neutrala frågor kring revisorernas arbete för att bidra till en djupare förståelse och inblick kring vad revisorer faktiskt har för roll och påverkan i nedskrivningsprövningar. Frågorna gällande revisorns roll ansågs vara väsentliga då de även tillhandahöll viktig information om hur företag arbetar med nedskrivningsprövningar i praktiken. Efter att vi fått en tydlig inblick i både deras och företagets arbetsprocesser övergick vi sedan till mer specifika frågor samt naturliga följdfrågor som var mer direkt kopplade till studiens syfte och frågeställningar. Under intervjuerna antecknades relevanta punkter kopplade till studiens syfte för att på så sätt inte behöva avbryta respondenten på något sätt. Det gjordes för att kunna få så utvecklade svar som möjligt, samtidigt som det inte missades att följa upp med relevanta följdfrågor.

Anteckningarna skapade dessutom en sorts flexibilitet som Bell och Bryman (2013) menar kan ge möjlighet till att förtydliga eventuella oklarheter i respondenternas svar.

Sammantaget var frågornas ordningsföljd varierande och frågeschemat följdes i den mån det gick i varje intervju. De genomförda intervjuerna karaktäriseras därför av både låg grad av strukturering och låg grad av standardisering. Intervjuernas relativt ostrukturerade och flexibla tillvägagångssätt kan därmed utgöra en begränsning på så sätt att den kan vara svår att replikera (Bell & Bryman, 2013). Det är också värt att nämna att studiens datainsamling till stor del kan ha påverkats av våra egna intressen, då det är vi som författare som anses vara det viktigaste redskapet vid datainsamlingen i en kvalitativ undersökning (Bell & Bryman, 2013).

3.3 Analys av data

För att säkerställa en noggrann och välgrundad analys av data undergick det insamlade materialet kontinuerliga analyser under arbetets gång. Efter varje intervju genomfördes löpande analyser och reflektioner för att inte bara förhöja intervjumaterialets kvalitet, utan också för att tydligare koppla det till studiens övergripande syfte. Dessa analyser genomfördes omgående efter respektive intervju för att få ett mer "levande" förhållningssätt till materialet, men även för att få nya idéer som kunde berika studiens övergripande syfte (Patel & Davidsson, 2019). Under de löpande analyserna har materialet kritiskt granskats med hjälp av vår analysmodell som tidigare presenterats, och material som ansågs irrelevant har uteslutits medan relevant information har lyfts och diskuterats inom författargruppen. Det är viktigt att även här notera att uteslutningen av viss information kan vara påverkad av våra intressen och förståelse av ämnet (Bell & Bryman, 2013).

Inför den avslutande bearbetningen har en grundlig genomgång av det insamlade materialet ägt rum, där materialet lästes igenom flera gånger. Materialet fragmenterades sedan på ett systematiskt sätt där vi kategoriserade materialet baserat på teman som framkom vid kodningen. En tematisk struktur valdes för att sammanföra och presentera materialet under väl valda huvud- och underrubriker, där analyskapitlet inledningsvis presenterar vilka incitament företag finner till att påverka sitt nedskrivningsbehov. Därefter redogörs även för *hur* företag går till väga för att påverka sitt nedskrivningsbehov. Den tematiska strukturen valdes dels för att öka jämförbarheten, men främst för att skapa en mer sammanhängande presentation och på så sätt underlätta tolkningen av studiens resultat. Studiens slutgiltiga resultat har även valts att presenteras genom en kombination av kommenterande text och utvalda citat från respondenterna. Genom denna kombination var målsättningen att skapa en nyanserad presentation där analytiska insikter förenas med respondenternas egna uttrycks sätt. Metodiken ansågs även att bidra till en djupare förståelse av studiens identifierade teman, vilket kan bidra till en mer holistisk tolkning av studiens resultat.

4. Empiri och analys

I följande kapitel presenteras och analyseras det insamlade empiriska materialet för studien. Analysmodellen (se figur 2) ligger till grund för analysen nedan. Det empiriska materialet baseras på intervjuer genomförda med 5 auktoriserade revisorer.

4.1 Incitament

Samtliga respondenter medgav att det finns olika bakomliggande incitament kopplat till hanteringen av goodwill i redovisningen bland företagen, däremot rådde det delade meningar om anledningarna bakom de incitamenten som finns. Att det finns en generell ovilja att redovisa en nedskrivning av goodwill bland företagen var samtliga respondenter ense om. Nyström lyfte att uppkomsten av goodwill hänger ihop med en stark tro på det företag som förvärfvas, därav tillkommer en motvilja att redovisa en nedskrivning. Lindberg underströk detta och menade att en nedskrivning av goodwill sänder negativa signaler till marknaden.

Det sitter ju långt inne att göra nedskrivningar såklart. Det ses ju alltid som något väldigt negativt som om att man har gjort något fel eller någonting, även om de flesta tillgångarna borde minska i värde över tid [...]. Men det uppfattas nog inte så av de som ska verkställa beslutet eller av dem som läser årsredovisningarna, de tror jag uppfattar det [nedskrivningar av goodwill] som något väldigt negativt.

- Lindberg, byrå B

I samband med ett nedskrivningsbehov kan det således finnas en stark oro från företagets sida vad gäller hur marknaden reagerar. Holm och Engström stödde däremot inte helt argumentet om att en nedskrivning av goodwill påverkar företagen negativt, detta då börskurserna inte tenderar att reagera särskilt negativt på en nedskrivning och då det inte är kassaflödespåverkande.

Ericsson skrev ju ner goodwill med 30 miljarder och börskursen rörde sig inte överhuvudtaget. Förra års bokslut skrev Telia ned och börskursen gick upp samma dag, och det finns många andra exempel.

- Engström, byrå D

Istället menade de att nedskrivningar diskonteras av marknaden och att börskursen redan innan en nedskrivning har tagit hänsyn till det. Holm hävdade att varken företagen eller analytiker till stor del bryr sig om goodwill posterna av den anledningen. Johansson beskrev däremot att det kan finnas interna faktorer inom organisationen som leder till en ovilja att skriva ned goodwill. Enligt respondenten är belöningsystem en sådan faktor som kan skapa incitament till att undvika nedskrivning.

Det är också en parameter att bedöma från revisionsutskottet och från oss revisorer, finns det någonting nu som gör att ledningen i bolaget är eller blir biased? Exempelvis kan det finnas ett ersättningsprogram med bonusar och annat som påverkar detta eftersom ersättningen påverkas negativt om man gör en nedskrivning av goodwill.

- Johansson, byrå A

Johansson menade att företag kan finna incitament till att undvika nedskrivning, i syfte att inte gå miste om bonusar från ett ersättningsprogram. Vidare förklarade respondenten att dessa ersättningsprogram ofta är kopplade till företags resultat, vilket innebär att bonusarna tenderar att bli lägre om en nedskrivning genomförs.

Medan respondenterna var eniga om att det generellt sett finns en ovilja att redovisa en nedskrivning framhävde även Holm och Engström att det ibland kan finnas incitament att skriva ned. Holm beskrev att i samband med makroekonomisk oro, då intressenterna förväntar sig lägre resultat, är ett läge då företag tenderar att passa på att framkalla en nedskrivning. Engström var inne på samma spår och nämnde exempel då företag insisterat på att göra större nedskrivningar än vad respondenten ansåg vara nödvändigt vid det aktuella tillfället.

Ofta när du skriver ned så skriver du ju ned till återvinningsvärdet. Men om räntan går upp 1% dagen efter så ska du ju egentligen skriva ned ännu mer. Så att det kan ju finnas en tendens att ta i lite mer för att slippa ligga precis på gränsen. Men rent tekniskt ska man ju bara skriva ned till det värdet. Men ja, det finns en tendens att företag tar i lite mer för att skapa sig ett utrymme så man slipper ligga på gränsen.

- Engström, byrå D

Ett annat exempel som Engström nämnde är i samband med byte av styrelse/VD, där respondenten förklarade att ledningen då kan ha incitament att skriva ned goodwill. Enligt respondenten ger detta förfarande den nya VDn möjlighet att rensa undan goodwill och samtidigt "lasta" skulden för nedskrivningen på tidigare VD. Metoden kallas *big bath* och är särskilt vanlig vid byte av VD. Enligt Engström är *big bath* genom en goodwillnedskrivning något som är relativt vanligt bland företagen idag. Holm nämnde också *big bath* som ett incitament till nedskrivning, men menade i kontrast till Engström att metoden är relativt ovanlig nuförtiden. Båda respondenterna var således överens om att det är en möjlig förklaring till ett incitament att skriva ned, men vad gäller hur det ser ut i praktiken är de inte helt ense om. Holm ansåg att det nästintill inte förekommer längre, medan Engström antydde att det fortfarande är ganska vanligt i praktiken. Vidare menade Engström att en styrelse vid en intervju skulle erkänna detta eftersom att det är vanligt förekommande och knappast någon hemlighet.

Samtliga respondenter antydde således att det finns bakomliggande incitament från företags sida kopplat till hanteringen av goodwill. Beroende på om det finns incitament till att framkalla eller undvika en nedskrivning är de bakomliggande orsakerna olika. Johansson

framförde att företagens egna intressen därav blir en viktig aspekt att beakta vid revisionen av den anledningen, därtill är det däremot inte helt enkelt.

Som revisor gäller det att förstå "vad finns det för omständigheter som ledningen lever med som gör att de blir påverkade av saker och ting?" För att man ska ju göra den här bedömningen av goodwill helt opåverkad från alla omständigheter som finns där ute [...]. Det är människor som gör detta och alla påverkas av saker och ting på sitt sätt.

- Johansson, byrå A

Nedskrivningsprövningarna skall granskas oberoende och således skall ingen hänsyn tas till företagets egna intressen. Däremot blir det som revisor viktigt att få en uppfattning av vad som kan ligga bakom företagets beslut i samband med nedskrivningstest. Detta då det kan hjälpa revisorn att förstå varför företaget i fråga tagit ett visst beslut vid hanteringen av goodwill, vilket därmed kan förenkla granskningen.

Vidare vad gäller olika incitament i samband med hantering av goodwill nämnde Johansson att dessa incitament ofta finns bland företagsledningen, medan styrelsen tenderar att ha en mer neutral inställning till hanteringen. Engström var samstämmig och menade att företagsledningen ofta försöker försvara goodwill medan styrelsen är mer medgörlig. Enligt Engström kan detta bero på att företagsledningen har ett större finger med i spelet och därmed vill försvara den goodwill som uppstått i samband med förvärv.

De [företagsledningen] har väl liksom mer "stake in the game" då det är de som ska driva bolaget, de har visat affärsplaner för styrelsen som de ska leva upp till och som de utvärderas ifrån. Så att de har ofta mer "personlig investering" i vad de har redovisat. [...]. Så att det är ofta management som försöker försvara [goodwill värdena] medan styrelsen är lite mer liksom medgörliga.

- Engström, byrå D

Utöver att interna belöningsystem kan skapa incitament att försvara goodwill värdena, kan det också bero på en känsla av personlig koppling till gjorda förvärv. Förklaringen till att företagsledningen i högre grad försöker försvara goodwill jämfört med styrelsen, kan således vara ett resultat av olika interna faktorer. En nedskrivning av goodwill kan signalera ett mindre lyckat förvärv och om det finns en personlig koppling till förvärvet kan det då föreligga en stark motvilja att genomföra en nedskrivning.

Då ett nedskrivningstest ofta är en stor process som tenderar att involvera flera delar i en organisation, är risken stor att flera olika underliggande incitament och intressen påverkar testet. Samtliga respondenter antydde att detta är en stor utmaning både sett utifrån företagets perspektiv och inte minst från revisorernas perspektiv. Vidare används olika tillvägagångssätt beroende på vilka incitament som finns. Vill företagen framkalla eller undvika en nedskrivning finns olika metoder att använda för de som är en del av processen i samband med nedskrivningsprövningar. Syftet med dessa är sedan att lyckas övertyga revisorn om nedskrivningsprövningen för att därmed nå önskat utfall, vilket analysmodellen illustrerar.

4.2 Övertyga revisorn

Samtliga respondenter beskrev att nedskrivningsprövningar av goodwill omfattade mycket diskussioner mellan revisorer och företag, detta till följd av dess komplexa process. Nyström menade att diskussionerna handlar mycket om att företagen ska övertyga revisorerna.

Det är ju mycket diskussioner där det handlar om att övertyga mig med rimliga framtidscase. Sen är det ju såklart beroende på hur positiva prognoser som de lägger framåt så går det ju att räkna hem vad som helst.

- Nyström, byrå A

Nyström förklarade att företagen måste lyckas övertyga revisorn för att kunna påverka sin nedskrivningsprövning. Resonemanget om att det går att räkna hem vad som helst tyder också på att dessa diskussioner med revisorn således blir en viktig del i hanteringen av goodwill. Lindberg instämde med Nyström om att det oftast sker "någon form av diskussion där man enas om någonting" och där man "tar ett möte för att vrida och vända på dom här frågorna". Detta ger intrycket av en kompromissande hållning från revisorer gentemot sina kunder, samtidigt som det inte verkar finnas något rätt eller fel i dessa diskussioner. Det öppnar således upp för företag att argumentera för sin sak och därmed övertyga revisorn. Detta stöds även av Holm som beskrev hur svårt det är för revisorer att begränsa företagens antaganden.

Det bygger på deras egna prognoser, och företaget kan ju sina prognoser bäst av alla, så det är det svåraste liksom. Man kan ju inte säga att man förlitar sig på bolagets prognoser för vi ifrågasätter ju. Men det är nog den svåraste biten, att liksom säga att "där har ni fel, det där kommer aldrig att gå".

- Holm, byrå C

Holm menade att det är en komplicerad uppgift för revisorer att ifrågasätta företagens antaganden eftersom företagen själva har bäst insikt i sina egna prognoser. Därtill bygger antagandena på subjektiva bedömningar vilket ökar möjligheten bland företag att påverka nedskrivningsbehovet. Ytterligare en utmaning som lyftes var att Nyström ansåg att kundrelationerna riskerar ta skada ifall revisorerna flaggar för ett nedskrivningsbehov för sent. Lindberg betonade också att prognosdatan kan vara vad som helst, vilket indikerar att företag i princip kan använda vilken data som helst. Det innebär att företag kan använda sig av sådan data som gynnar dem själva och som passar deras bakomliggande motiv. Om ett företag exempelvis finner incitament till att undvika nedskrivning kan de ta fram data som höjer de prognostiserade framtida kassaflödena, och vice versa.

Respondenterna beskrev att utgångspunkten för att överhuvudtaget lyckas övertyga revisorn var att ta fram dokumentation som styrker deras antaganden. Det framgick tydligt att diskussionerna huvudsakligen bygger på detta och att företag inte kan komma med antaganden utan stöd. Vidare förklarade respondenterna att dokumentation om exempelvis

branschstatistik eller marknadsutveckling är det som kan ligga till grund för att övertyga revisorerna.

Utgångspunkten är att om inte vi är nöjda skall liksom bolaget "överbevisa" oss helt enkelt. De får ta fram mer dokumentation, mer support för deras antaganden och det kan ju vara lite allt möjligt då egentligen. Jag kan ju inte liksom ge mig om jag tycker att det finns ett nedskrivningsbehov, då måste dom övertyga mig [...] det är det enda sättet liksom.

- Nyström, byrå A

Företagen behöver alltså ta fram mycket dokumentation som stödjer deras antaganden. Med tanke på att även Nyström ansåg att dokumentation kan vara allt möjligt, tyder det på stora möjligheter bland företag att övertyga revisorn. Detta eftersom samtliga respondenter menade att de inte kan göra särskilt mycket om företagen lägger fram dokumentation som stödjer rimligheten i de antaganden som gjorts. Johansson lade även till att revisorer i de allra flesta fall också får både bra och mycket dokumentation. Detta kan tyda på att revisorer får det svårt att begränsa företag när de överöser med dokumentation som stödjer deras antaganden.

4.2.1 Val av diskonteringsränta (WACC)

Vad gäller val av diskonteringsränta ansåg samtliga respondenter att den spelar en väldigt central roll i nedskrivningsprövningarna. Samtliga respondenter framhävde dessutom att det finns en tydlig koppling mellan WACCEN och förändrade marknadsförhållanden. Framförallt menade flera respondenter att diskonteringsräntan i stor utsträckning påverkas av ett förändrat ränteläge. Respondenterna var eniga om att företagets diskonteringsräntor generellt sett ökat i de senaste nedskrivningsprövningarna. Holm var däremot tydlig med att rådande ränteläge inte får fullt genomslag på diskonteringsräntan då den också tar hänsyn till andra faktorer, något som även Nyström påpekade.

Visst ser jag en tydlig trend att WACCEN har gått upp [...]. Även om den riskfria räntan och räntor generellt sätt har gått upp ordentligt, så ska det ju inte få fullt genomslag på WACCEN. Det ska få genomslag, men inte fullt ut. De andra parametrarna påverkas ju också av ränteläget så det blir en omviktning egentligen, exempelvis avkastningskravet [...]. Man kan ju tänka sig att om den riskfria räntan nu har gått upp runt till runt 4% och innan har den varit runt 0%, så har ju inte WACCEN gått upp lika mycket.

- Holm, byrå C

Holm menar att det finns en tydlig trend som pekar på högre diskonteringsräntor till följd av den senaste tidens räntehöjningar. Således råder det ett tydligt samband mellan ett förändrat ränteläge och diskonteringsräntan, trots att Holm samtidigt är tydlig med att de stigande räntorna inte gett fullt utslag på WACCEN.

Vidare beskrev samtliga respondenter att ett opportunistiskt val av diskonteringsränta är ett sätt för företag att lyckas undvika en nedskrivning. Johansson och Holm menade dock att företagets möjligheter till att påverka sitt nedskrivningsbehov genom diskonteringsräntan är väldigt begränsade. Framtagning av WACCEN beskrevs som en komplex beräkning som bygger på extern data med fasta parametrar. Holm framhävde också hur dessa objektiva måttal gör WACC beräkningen till den mest objektiva delen i nedskrivningsprövningen. Vidare poängterade Holm även att revisorer lättare kan begränsa företagets antaganden desto mer objektivt det är.

Sen en viktig del är ju också WACCEN, alltså diskonteringsfaktorn och det kan man ju säga att där använder jag uteslutande mina specialister som tittar på den. Detta eftersom att det bygger ju oftast på någon typ av CAPM-modell och det är ju ändå relativt objektiva måttal. Så att den delen är väl den mest objektiva delen i hela impairment-testet tycker jag, och desto mer objektivt det är, desto svårare får företagen att argumentera.

- Holm, byrå C

Detta indikerar att företag har det svårt att argumentera för ett opportunistiskt val av WACC. På grund av de fasta parametrarna begränsas företagets möjligheter till att bearbeta sin WACC, såsom att till exempel använda sig av andra parametrar som kan leda till en lägre WACC. Johansson instämde med Holms syn på saken och förklarade hur WACCEN således är svårare för företag att påverka.

WACCEN är svårare att dribbla med, den går ju [...] att stämna av mot extern fakta. Om man tittar på hur en WACC är beräknad så innehåller ju den 10-15 olika parametrar och längst ner i beräkningen trillar de ut en procentsats. Dom här parametrarna är svårare att mecka med för dom går ju att stämna av med extern fakta på ett eller annat sätt.

- Johansson, byrå A

Sammantaget ansåg både Johansson och Holm att WACCEN är svår för företag att påverka, främst på grund av dess objektiva karaktär. Samtliga revisorer använder sig dessutom av sina värderingsavdelningar för att ta fram en så kallad skuggberäkning på WACCEN med ett intervall på var företagets WACC bör ligga. Respondenterna menade också på att dessa skuggberäkningar tas fram baserat på oberoende extern fakta vilket gör att revisorerna kan utmana företagets motiveringar och argument genom att hänvisa till dessa.

Huruvida objektiv WACCEN är rådde det dock delade meningar om. Nyström och Lindberg delade inte riktigt samma uppfattning som Johansson och Holm, och menade istället att företag kan försöka övertyga revisorn om att de har en lägre riskpremie än vad revisorerna anser. Eftersom en lägre riskpremie bidrar till en lägre WACC, allt annat lika, är det således ett tillvägagångssätt för företag att påverka sitt nedskrivningsbehov. Vidare förklarade Nyström att detta var en vanlig strategi som respondenten hade sett flera gånger tidigare.

Många har påpekat att de till exempel har en lägre riskpremie än vad vi anser att de har, och på så sätt då motiverat en lägre WACC.

- Nyström, byrå A

Nyström och Lindbergs erfarenhet av att företag på detta sätt motiverat en lägre WACC, tyder på att det finns möjligheter för företag att påverka sitt val av diskonteringsränta. Detta skiljer sig lite från Johansson och Holms syn på saken om att WACCEN är så pass objektiv att företag i princip inte har något att argumentera för.

Engström har också upplevt ett annat tillvägagångssätt för företag att övertyga revisorn. Det var att företag försöker övertyga revisorer att ha överseende med räntan på grund av det makroekonomiska läget. Eftersom räntan har en stor inverkan på beräkningen av diskonteringsräntan förklarade Engström att företag försöker övertyga revisorn om att ränteläget inte är rättvisande.

Vissa kan säga "det har varit covid, det är krig i Ukraina, det är krig i mellanöstern. Det är för mycket störningar i supplychain och makroekonomin". De menar liksom på att räntan inte är rättvisande just nu och att man ska avvakta och se.

- Engström, byrå D

Företagen försöker alltså övertyga revisorn om att räntan för tillfället inte är rättvisande, och att de därför bör avvakta med en nedskrivning, trots att ett nedskrivningsbehov föreligger. Detta kan tolkas som att företag skyller på olika makroekonomiska faktorer som bidragit till en högre ränta, i syfte att fördröja en nedskrivning. Föreligger det ett nedskrivningsbehov skall en nedskrivning genomföras, men Engström förklarade att det finns något som kallas för "substance over form", vilket innebär att regelverkets anvisningar i detta sammanhang inte helt följs.

Tekniskt och matematiskt får man ju egentligen inte ta hänsyn till att räntan kanske ska gå ner, men det finns något som kallas för "substance over form" [...]. Jag har varit med om företag som till exempel väntat med nedskrivning 2-3 kvartal för att se att räntan verkligen håller sig på den nivån.

- Engström, byrå D

Citatet från Engström tyder på att revisorer kan ha överseende för räntan trots att nedskrivningsbehov redan föreligger, det vill säga att det hanteras annorlunda i praxis än vad som är tekniskt och matematiskt rätt enligt regelverket IAS 36. Uttrycket "substance over form" indikerar också på att revisorer verkar ta hänsyn till fler saker än bara de tekniska och matematiska aspekterna, vilket kan underlätta för företag som försöker övertyga sin revisor i diskussioner. Sammantaget pekar detta på en klyfta mellan teoretiska redovisningsprinciper och hur de tillämpas i praktiken.

4.2.2 Kassaflödesprognoser

Till skillnad från WACCEN som till stor del ansågs vara väldigt objektiv, menade samtliga respondenter att företag främst kan arbeta med sina kassaflödesprognoser för att påverka sitt nedskrivningsbehov. Både vad gäller att undvika en nedskrivning eller att skriva ned extra mycket för att "slippa ligga på gränsen".

Det är betydligt enklare att påverka nedskrivningsbehovet med hjälp av kassaflödesprognoser snarare än WACCEN. Både vad gäller att vara mer optimistisk och mer konservativ.

- Holm, byrå C

Eftersom samtliga respondenter höll med Holm, tyder detta på att företagens potential för att påverka sitt nedskrivningsbehov huvudsakligen återfinns i kassaflödesprognoserna. Det beskrevs även vara kassaflödesprognoserna som det diskuterades mest om, till följd av den stora mängden subjektivitet. Bland annat förklarade Nyström att företag egentligen kan räkna hem vad som helst i kassaflödesprognoserna, så länge revisorerna anser att det är rimligt. Respondenten menade att allt egentligen handlar och beror på hur positiva prognoser som läggs fram och godkänns. Johansson förmedlade i stort sett samma synsätt och lade även till att företag främst lägger sitt fokus på evighetsvärdet i kassaflödesprognosen.

Där möjligheten sitter är ju helt enkelt, den förväntade framtida utvecklingen [...]. Att man har en alltför optimistisk tro om den framtida tillväxten, att man har en alltför optimistisk tro om den framtida lönsamhetsutvecklingen. Både dom kommande åren och inte minst i evigheten, eftersom evighetsdelen utav hela nuvärdet är det som väger tyngst. En procentenhet där har väldigt stor effekt på nuvärdet av framtida kassaflöden.

- Johansson, byrå A

Johansson menade att evighetsvärdet har en väldigt central roll i nedskrivningsprövningarna, då den väger tyngst i beräkningen av nyttjandevärdet. Evighetsvärdet blir således viktigt för företag som vill påverka sitt nedskrivningsbehov, då en liten justering ger stor effekt. Även Nyström instämde på detta och förklarade att företag kan "boosta" hela nuvärdet på goodwill ordentligt om de har prognoser som går in i evighetsperioden med en pik. Detta var även något som Holm nämnde och kallade strategin för "the hockey stick" som innebär att sista året i prognosperioden ofta ser jättebra ut, jämfört med övriga år i prognosperioden. Det innebär att företag ofta är väldigt optimistiska med prognosperiodens sista år för att på så sätt få stor effekt på nedskrivningsprövningen med hjälp av ett högt evighetsvärde.

Under samtalen med respondenterna framkom det en strategi som enligt samtliga hade visat sig vara extra framgångsrik för företag i samband med nedskrivningsprövningar. Det var att övertyga revisorn genom en så kallad "räddningsplan" när det förelåg ett nedskrivningsbehov.

Man har ju liksom diskuterat om man behöver skriva ned under en längre tid men då har det varit som vi lite var inne på att man har idéer och man gör en räddningsplan och försöker få ordning på det.

- Nyström, byrå A

Nyström förklarade att vissa förvärv kan gå dåligt och att en förändring behöver ske för att undvika nedskrivning. Att vissa företag generellt går dåligt kan enligt Engström ofta vara en följd av tuffare marknadsförhållanden. Engström beskrev till exempel hur höjda räntor generellt minskar konsumenternas efterfrågan och därmed drabbar företags kassaflöden. Vidare förklarade Engström att dessa räddningsplaner, som respondenten istället benämnde som "turn around case", ofta används vid de fall ett nedskrivningsbehov föreligger. Engström menar att företag då övertygar sin revisor om att det kommer ske en stor förändring som kommer att öka de framtida kassaflödena.

Det kan vara att de säger att just nu indikerar det kanske på nedskrivning men vi håller på att jobba på ett "turn around case" i ett dotterbolag och att man till exempel har satt dit en speciell VD och säljorganisation. Så försöker de på det viset motivera att man vill se två eller tre kvartal till om man kan vända detta.

- Engström, byrå D

Företag försöker på detta sätt köpa sig mer tid för att "ändra på skutan" och på så sätt undvika eller fördröja en nedskrivning. Däremot underströk både Engström och Nyström att dessa räddningsplaner oftast resulterar i nedskrivning ändå förr eller senare. Vidare förklarade Nyström att företag ofta lyckas övertyga revisorn att få ytterligare tid till att vända lönsamheten eftersom det är svårt för revisorer att angripa både räddningsplaner och de senare åren i prognosperioden. Det kan dock ifrågasättas, som Engström gör, om detta verkligen är rätt när ett nedskrivningsbehov föreligger och det enligt regelverket skall genomföras en nedskrivning.

Man kan lyckas fördröja en nedskrivning 2–3 kvartal, men då är man tillbaka lite i om det egentligen är rent tekniskt rätt. Om det visar på ett nedskrivningsbehov vid det exakta tillfället, ja då ska man ju göra en nedskrivning såsom standarden är skriven, men i praxis finns det ändå vissa möjligheter till att påverka detta.

- Engström, byrå D

Citatet från Engström indikerar att det finns stora möjligheter till att fördröja nedskrivningar i praktiken med hjälp av räddningsplaner. Eftersom samtliga respondenter också framhävde att sådana räddningsplaner oftast är framgångsrika för att övertyga revisorn, förutsatt att de är rimliga, indikerar detta på en utbredd praxis. Det tycks vara ett effektivt och framgångsrikt tillvägagångssätt vid situationer där avsikten är att fördröja en goodwillnedskrivning.

5. Diskussion

I detta kapitel diskuteras hur det material som framkommit ur studiens resultat bidrar till den tidigare forskning som presenterats i referensramen. Detta med syfte att framhäva hur studiens resultat bekräftar och kompletterar tidigare kunskap inom området.

5.1 Incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov

I enlighet med tidigare forskning (Filip m.fl., 2014) framhäver studiens resultat en gemensam syn bland revisorer om att det bland företag finns en generell ovilja att redovisa en nedskrivning av goodwill. Incitamentet att undvika nedskrivning av goodwill stödjer även den utveckling som skett sedan införandet av nedskrivningsprövningar, vad gäller försumbart små nedskrivningar i relation till total andel redovisad goodwill (Gauffin & Nilsson, 2023; Li & Sloan, 2017). Vid incitament att förhindra en nedskrivning framgår det ur studiens resultat olika bakomliggande orsaker till detta. Revisorernas resonemang om att en nedskrivning riskerar sända negativa signaler till marknaden som framfördes av flertalet respondenter, bekräftar vad Li m.fl. (2011) funnit gällande korrelationen mellan nedskrivning och negativ börsreaktion. Samtliga respondenter var däremot inte eniga vad gäller en rädsla om att sända negativa signaler till marknaden. I kontrast till detta framkom det i resultatet att marknaden inte tenderar reagera på nedskrivningar av goodwill, bland annat nämndes nedskrivningar gjorda av Ericsson och Telia som exempel på detta. Förklaringen till detta beskrevs bero på att marknaden redan diskonterat in en nedskrivning och att börskursen därmed redan tagit hänsyn till detta. En bidragande faktor till detta kan vara att företag helt enkelt redovisar nedskrivningar för sent, vilket Li och Sloan (2017) finner bevis för i deras studie.

Flera respondenter menade därav att det inte är en rädsla om risken att sända negativa signaler till marknaden som framkallar incitament att undvika nedskrivning. Snarare anses det vara interna faktorer som framkallar en ovilja att redovisa en nedskrivning, exempelvis genom en känsla av personlig koppling till förvärvet eller att det finns belöningssystem som kan påverka. Resultatet strider således mot vad Li m.fl. (2011) framfört. Istället ligger det mer i linje med Ramana och Watts (2012) studie där de framhäver att belöningssystem kan vara en bidragande orsak till incitament att inte skriva ned. Studiens resultat stödjer även vad Hartmann (2022) framfört, vad gäller att företagsledningen tenderar att bli mer involverad i processen i fall där ett nedskrivningsbehov kan anses föreligga. Beträffande resultatet om att företagsledningen tenderar att försvara goodwill värdena till en högre grad jämfört med styrelsen kan troligtvis därmed förklaras av interna belöningssystem. Insikten att varken marknaden eller företag bryr sig om nedskrivningar och att det istället främst är interna faktorer som driver motståndet till att redovisa nedskrivning, kompletterar således tidigare forskning.

Även om det bland revisorerna råder en samstämmighet att det tycks finns en generell motvillighet bland företag att redovisa nedskrivning, framkom det även fall då företag kan

finna incitament att istället framkalla en nedskrivning. Resultatet harmoniserar med vad Hartmann (2022) fann gällande att företag nödvändigtvis inte undviker nedskrivningar, utan snarare kan vilja framkalla nedskrivningar vid lämpliga tillfällen. Kraftigt förändrade marknadsförhållanden lyftes som en anledning till att företag skulle vilja framkalla en nedskrivning. I samband med byte av VD var en annan faktor som poängterades. Dessa två situationer menade respondenterna var tillfällen där företag kunde undkomma eventuella negativa reaktioner från marknaden genom att indirekt skylla skulden på annat. Incitament för att vid dessa tillfällen vilja framkalla en nedskrivning, vilket kan benämnas *big bath* stämmer också överens med vad AbuGhazaleh m.fl. (2011) kommit fram till.

5.2 Tillvägagångssätt för att påverka sitt nedskrivningsbehov

Av studiens resultat framgår det att företag behöver övertyga sina revisorer genom diskussioner för att överhuvudtaget kunna påverka sitt nedskrivningsbehov. Det framgår även att revisorer i praktiken tenderar att ha en relativt kompromissande hållning i dessa diskussioner, eftersom det varken verkar finnas något rätt eller fel. Således visar studien att det finns möjligheter för företag att övertyga revisorn och därmed kunna påverka nedskrivningsbehovet. Enligt respondenterna grundar sig främst dessa möjligheter i att de flesta delarna i hanteringen av goodwill är väldigt subjektiva, och revisorer tycks därför ha svårigheter att begränsa företagets bedömningar. Detta är i enlighet med tidigare forskning som beskriver att revisorer står inför betydande utmaningar med att begränsa företags antaganden (Albersmann & Quick, 2020; Carcello m.fl., 2020; Ayres m.fl., 2019). Respondenterna framhävde dessutom att det är särskilt svårt eftersom företagen har bäst insikt i sin egen verksamhet och därav kan göra de "bästa" bedömningarna. Hartmann (2020) och Huikku m.fl. (2017) beskriver också hur framtagandet av data till nedskrivningsprövningarna gör processen särskilt komplex på grund av dess subjektivitet, vilket ligger i linje med studiens resultat då respondenterna menar att området är svårt att granska.

Vidare har också Ayres m.fl. (2019) och Carcello m.fl. (2020) framhåvt att revisorer står inför relationella utmaningar vilket studien på sätt och vis också pekar på. Framförallt menar Nyström att ett sent kommunicerat nedskrivningsbehov från revisorns sida riskerar att skada kundrelationer. I praktiken skulle detta kunna innebära att revisorns oberoende roll utmanas då risken att potentiellt skada eller förstöra en kundrelation beaktas. Således öppnar detta upp för stora möjligheter att implementera olika strategier för att övertyga revisorn.

För att övertyga revisorn lyfter respondenterna att den grundläggande utgångspunkten är att företag ska framställa omfattande dokumentation som styrker deras antaganden. Johanssons observation om att företag ofta tillgodoser revisorer med en generös mängd dokumentation antyder denna medvetenhet bland företagen. Det kan kopplas till Hartmann (2020) som betonar att mängden dokument anses vara minst lika viktig som kvalitén, vilket indikerar att företag har ett betydande utrymme att med hjälp av dokumentation övertyga sina revisorer.

5.2.1 Val av diskonteringsränta (WACC)

Vad gäller val av diskonteringsränta visar studiens resultat att WACCEN tydligt har påverkats av förändrade marknadsförhållanden precis som Gauffin & Nilsson (2022) förväntat sig. Däremot beskrev respondenterna att de stigande räntorna inte har gett fullt genomslag då andra parametrar också ingår i beräkningen. Utifrån studiens resultat råder det inte heller något tvivel om att diskonteringsräntan har en central roll i nedskrivningsprövningarna, vilket stöds av Filip m.fl. (2020). Filip m.fl. (2020) betonar dessutom att ett opportunistiskt val av diskonteringsränta är ett sätt för hur företag kan undvika nedskrivningar, något som samtliga respondenter också är överens om. Däremot beskrevs WACCEN som en objektiv beräkning vilket därmed gjorde det lättare för revisorer att begränsa opportunistiska diskonteringsräntor. Resultatet av studien framhäver också att skuggberäkningarna visade sig vara särskilt viktiga i granskningen av de beräkningar som företagen gjort. I länder med en fungerande tillsyn bör således diskonteringsräntor vara mer tillförlitliga, vilket även Filip m.fl. (2020) fann som framhävde att diskonteringsräntorna tenderar att vara högre i länder med hög tillsyn. Trots diskonteringsräntans objektivitet fanns det däremot respondenter som hade erfarenhet av att företag ofta försöker övertyga revisorer om en lägre riskpremie. Detta är en observation som överensstämmer med Gauffin och Thörstens (2010) fynd under finanskrisen. Där fann de att många företag valde att bortse från en hög riskpremie i syfte att motivera en lägre diskonteringsränta.

Ytterligare en aktuell strategi kopplat till diskonteringsräntan har enligt revisorerna visat sig vara att övertyga revisorn om att räntenivån inte är rättvisande. Efter den senaste tidens räntehöjningar menar respondenterna att företag skyller på makroekonomiska omständigheter, och hävdar därför att räntenivån inte är rättvisande för tillfället. Engströms användning av uttrycket "substance over form" tyder på att revisorer kan låta företag fördröja en nedskrivning, trots att nedskrivningsbehov föreligger. Detta antyder att revisorer agerar annorlunda i praxis än vad som är korrekt enligt regelverkets anvisningar. Vad denna avvikelse grundar sig i framgår inte av studiens resultat, men det finns flera indikationer på att revisorer har svårt att begränsa företags antaganden och egna intressen. Att revisorer har en bristande vilja att utmana sina kunder vilket Ayres m.fl. (2019) samt Albersmann och Quick (2020) framhävde, kan också vara en förklaring till detta. Det står dock i motsats till Gong m.fl. (2023), vars studie indikerar att företagens incitament inte påverkar revisorns objektiva granskningsförmåga negativt.

5.2.2 Kassaflödesprognoser

Till skillnad från WACCEN framgår det av studiens resultat att de stora möjligheterna för företag att påverka sitt nedskrivningsbehov huvudsakligen återfinns i kassaflödesprognoserna, vilket är i enlighet med tidigare litteratur (Hartmann 2020; Filip m.fl., 2020). Av resultatet framgår det även att det är framtidsprognoserna som diskuteras mest just på grund av de stora inslagen av subjektivitet som finns inneboende. Respondenterna framhävde dessutom att det är särskilt svårt för revisorer att begränsa opportunistiska antaganden i prognosperiodens senare år. Således framgår det att företag framförallt kan vara lite väl optimistiska i prognosperiodens sista år för att därmed "boosta" evighetsvärdet. Vidare kan dessutom Johanssons observation om att företag ofta antar en alltför optimistisk tro om den framtida tillväxttakten, stödjas av Fransesco och Alberto (2015). De fann i sin studie att företag tenderar att anta en högre tillväxttakt än genomsnittet för branschen de är verksamma i, vilket också får en väsentlig påverkan på nedskrivningsprövningen. Flera respondenter ansåg däremot att det har blivit allt svårare att tillämpa opportunistiska antaganden i dagsläget till följd av tuffare marknadsförhållanden. Bland annat lyfte Engström hur höjda räntor drabbar företags kassaflöden, vilket stöds av Mothander (2023) samtidigt som Filip m.fl. (2014) redogjort för hur ett försämrat kassaflöde försvårar tillämpningen av positiva antaganden.

I tidigare litteratur redogör Hartmann (2020) hur framförallt budgetprocessen och kassaflödesprognoserna tas fram med en närmare anknytning till nedskrivningsprövningar än övriga komponenter. Detta är något som tydligt kan kopplas till ett av studiens fynd att företag strategiskt arbetar med så kallade räddningsplaner, detta eftersom företag tenderar att inte ta fram någon räddningsplan förrän nedskrivning låg på bordet. Flera respondenter beskriver hur företag övertygar revisorer genom räddningsplaner och "turn around case", för att på så sätt lyckats fördröja en nedskrivning. Studien lyfter även att detta visat sig vara en särskilt framgångsrik strategi för företag eftersom revisorer ofta har svårt att angripa de senare åren i prognosperioden och därav också räddningsplaner.

6. Slutsats

I det avslutande kapitlet redogörs det för de slutsatser som kunnat fastställas i studien. Detta genom en tydlig presentation av studiens syfte, resultat, bidrag och relevans. Baserat på studiens resultat och begränsningar avslutas kapitlet med förslag till vidare forskning.

Syftet med denna studie var att utifrån revisorernas perspektiv undersöka hur företag kan påverka hanteringen av goodwill och vilka incitament de finner till det, särskilt i en tid med förändrade marknadsförhållanden. Studiens slutsatser presenteras utefter de frågeställningar som fastställts.

Vad anser revisorer att företag har för incitament till att påverka sitt nedskrivningsbehov?

Utifrån studiens resultat kan det konstateras att det bland företag föreligger en generell ovilja att redovisa en nedskrivning av goodwill. Motståndet ansågs däremot inte enbart bero på en rädsla att sända negativa signaler till marknaden. I kontrast till tidigare forskning framkom det intressant nog i studien att varken företag eller marknaden tenderar att bry sig om nedskrivningar. Detta eftersom marknaden har en förmåga att diskontera in sådana händelser och börskursen har därmed redan påverkats. Istället framkom det att oviljan bland företag till stor del grundas på interna faktorer, såsom belöningsystem. Då börskursen tenderar att inte reagera på nedskrivningar, trots omfattande sådana, samt att en nedskrivning inte är kassaflödespåverkande, tycks således oviljan till stor del grundas på företagsledningens egna intressen.

Utöver incitamenten till att undvika nedskrivning har studien även identifierat situationer där företag kan vilja framkalla en nedskrivning. Studien skildrar två tillfällen då företag kan finna incitament att framkalla nedskrivning, nämligen vid förändrade marknadsförhållanden och i samband med byte av VD. Fenomenet *big bath* ger företagen möjlighet att framkalla en nedskrivning i ett läge då det finns möjlighet att skylla på andra faktorer och därmed skonas från negativa reaktioner. Förändrade marknadsförhållanden och incitament till att framkalla nedskrivning är särskilt intressant med tanke på världsläget i skrivande stund med kraftigt förändrade marknadsförhållanden och ett allmänt osäkert läge i världen.

Sammantaget visar studien att det finns olika anledningar till när och varför företag finner incitament att påverka sitt nedskrivningsbehov, detta beroende på om syftet är att förhindra eller att framkalla en nedskrivning. Vidare framgår det tydligt att företag inte nödvändigtvis undviker nedskrivningar till varje pris. Snarare visar studien att det bland företagen finns en vilja att själv kunna påverka nedskrivningsbehovet och därmed kunna genomföra dessa vid lämpliga tillfällen.

Hur upplever revisorer att företag kan gå tillväga för att påverka sitt nedskrivningsbehov?

I studien framgår det att företag behöver övertyga sin revisor för att överhuvudtaget kunna påverka nedskrivningsbehovet. Utgångspunkten för att övertyga revisorn är att ta fram omfattande dokumentation som stödjer de antaganden som gjorts. Det framgår också att revisorer tycks ha särskilt svårt att begränsa dessa antaganden eftersom de omfattas av mycket osäkerhet.

Trots att revisorer tycks ha det lätt att begränsa ett opportunistiskt val av diskonteringsränta på grund av dess objektivitet, framgår det i studien möjliga metoder företag kan använda för att påverka den. Att motivera en lägre riskpremie ansåg flera respondenter vara en förekommande metod bland företag som kunde resultera i en lägre WACC. Ett annat tillvägagångssätt var också att övertyga revisorn om att räntenivån inte var rättvisande genom att skylla på makroekonomiska omständigheter. Det framgår att denna strategi har visat sig vara effektiv då revisorer tenderar att låta företag fördröja en nedskrivning, trots att nedskrivningsbehov föreligger. Studien har inte kunnat påvisa vad denna avvikelse från revisorer grundar sig i, men en möjlig förklaring kan vara att de inte är helt oberoende i sin granskningsprocess. Exempelvis indikerar studien att kundrelationer är något som beaktas sett från revisorns perspektiv, samt att revisorer tycks ha svårt att begränsa opportunistiska antaganden som är en följd av företags egna intressen.

Till skillnad från WACCEN visar studien att möjligheten till att påverka nedskrivningsbehovet är betydligt större genom kassaflödesprognoser. Det framgår att revisorer har stora svårigheter att begränsa antaganden i prognoser som omfattas av stor osäkerhet. Företag kan således utnyttja de subjektiva bedömningar som krävs vid prognostiseringen, i syfte att påverka nedskrivningsbehovet. Studien har identifierat flera olika strategier för hur företag kan påverka sina kassaflödesprognoser. Bland annat anser revisorer att företag kan anta en hög framtida tillväxttakt och därmed ett opportunistiskt evighetsvärde i kassaflödesprognoserna. Eftersom det råder betydande osäkerhet vid fastställandet av evighetsvärdet blir det dessutom extra utmanande för revisorer att angripa detta. En ytterligare strategi som utformades när ett nedskrivningsbehov förelåg var att utarbeta olika räddningsplaner. Genom räddningsplaner har företag kunnat övertyga revisorn om att en förändring skulle ske vilket gjorde det möjligt att avvakta med en nedskrivning och därmed påverka nedskrivningsbehovet.

6.1 Förslag på vidare forskning

Baserat på studiens resultat finns flera intressanta områden att forska vidare i. Ur studien framkom det att varken företag eller marknaden tenderar att bry sig om goodwill eftersom aktiekursen har en förmåga att prisa in nedskrivningar av goodwill innan de inträffar. Förslag på vidare forskning är således att undersöka sambandet mellan nedskrivning av goodwill och aktiekursens reaktion. Studien indikerar också att det finns stora möjligheter för företag att undvika nedskrivning av goodwill. Att genomföra en kvantitativ studie som undersöker sambandet mellan förändrade marknadsförhållanden och nedskrivningar av goodwill, hade

därav också varit intressant. Båda områdena är särskilt aktuella i dagens läge med höjda räntor som teoretiskt bör leda till fler nedskrivningar av goodwill.

Vidare tyder studien på att revisorer kan låta företag fördröja en nedskrivning trots att ett nedskrivningsbehov föreligger. Bakgrunden till avvikelsen har studien däremot inte fullt ut kunnat påvisa. Framtida forskning bör således undersöka varför revisorer i vissa fall agerar på ett sätt som avviker från regelverkets anvisningar. Ytterligare ett förslag på vidare forskning är att genomföra en liknande studie men med utgångspunkt från företagens perspektiv. Exempelvis genom en fallstudie på en större organisation med goodwill i balansräkningen. Detta för att också fånga in företagens perspektiv gällande varför det finns incitament att påverka sitt nedskrivningsbehov och hur företagen i praktiken arbetar med detta.

Referenslista

AbuGhazaleh, N.M., Al-Hares, O.M. & Roberts, C. (2011). Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 22(3), 165-204.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/j.1467-646X.2011.01049.x>

Albersmann, B.T. & Quick, R. (2020). The Impact of Audit Quality Indicators on the Timeliness of Goodwill Impairments: Evidence from the German Setting. *Abacus*, 56(1), 66-103.

<https://doi.org/10.1111/abac.12184>

Amorós Martínez, A. & Caveró Rubio, J.A. (2018). The Economic Effects of IFRS Goodwill Reporting. *Australian Accounting Review*, 28(3), 309-322.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/auar.12200>

Ayres, D.R., Neal, T.L., Reid, L.C. & Shipman, J.E. (2019). Auditing Goodwill in the Post-Amortization Era: Challenges for Auditors. *Contemporary Accounting Research*, 36(1), 82-107.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/1911-3846.12423>

Bloom, M. (2009), Accounting For Goodwill. *Abacus*, 45(3), 379-389.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.2009.00295.x>

Bryman, A., Bell, E. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm: Liber AB

Bugeja, M., & Gallery, N. (2006). Is older goodwill value relevant?. *Accounting & Finance*, 46(4), 519-535.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/j.1467-629X.2006.00181.x>

Carcello, J.V., Neal, T.L., Reid, L.C. & Shipman, J.E. (2020). Auditor Independence and Fair Value Accounting: An Examination of Nonaudit Fees and Goodwill Impairments.

Contemporary Accounting Research, 37(1), 189-217.

<https://doi.org/10.1111/1911-3846.12514>

Carlin, T.M & Finch, N. (2009). Discount rates in disarray: evidence on flawed goodwill impairment testing. *Australian Accounting Review*, 19(4), 326-36.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/j.1835-2561.2009.00069.x>

Carlin, T.M. & Finch, N. (2011). Goodwill impairment testing under IFRS: a false impossible shore? *Pacific Accounting Review*, 23(3), 368-392.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1108/01140581111185544>

Chen, Y.S Vincent., Keung, C Edmund. & Lin, I-Min. (2019). Disclosure of fair value measurement in goodwill impairment test and audit fees. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 15(3), 100160
<https://doi.org/10.1016/j.jcae.2019.100160>

Ericsson. (2023). *Ericsson meddelar nedskrivning om SEK 32 miljarder och ger uppdatering om tredje kvartalet*. Hämtad 2023-11-28
<https://www.ericsson.com/sv/press-releases/2023/10/ericsson-announces-impairment-charge-of-sek-32-billion-and-provides-update-on-q3-earnings>

Filip, A., Jeanjean, T., & Paugam, L. (2014). Using Real Activities to Avoid Goodwill Impairment Losses: Evidence and Effect on Future Performance. *Journal of Business Finance & Accounting*, 42(3-4), 515-554.
<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/jbfa.12107>

Filip, A., Lobo, GJ., & Paugam, L. (2020). Managerial discretion to delay the recognition of goodwill impairment: The role of enforcement. *Journal of Business Finance & Accounting* 48(1-2), 36–69.
<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/jbfa.12501>

Gauffin, B., & Nilsson, S.A. (2023). Rörelseförvärv enligt IFRS 3 – Sjuttonde året, explosion av ny goodwill, implosion av goodwillnedskrivningar, återinförd avskrivning avförd. *Balans*
<https://tidningenbalans.se/artikel/rorelseforvarv-enligt-ifrs-3-sjuttonde-aret>

Gauffin, B., & Nilsson, S.A. (2022). Rörelseförvärv enligt IFRS 3 – sextonde året – försämrad identifiering av immateriella tillgångar, lägsta nivå av goodwillnedskrivningar och IASB fortfarande ute på banan. *Balans*
<https://tidningenbalans.se/artikel/rorelseforvarv-enligt-ifrs-3-sextonde-aret>

Gauffin, B. & Thörnsten, A. (2010). Nedskrivning av goodwill - Få nedskrivningar 2008 som följd av finanskrisen. *FAR online*.
https://www-faronline-se.ezproxy.ub.gu.se/dokument/balans/2010/nr-1/balans_2010_n01_a0027/

Gong, S., Hao, Y., & Ho, N. (2023). Examining auditors' ability to evaluate the reasonableness of fair value estimates. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 35(1), 128–145.
<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1002/jcaf.22654>

Hartmann, B. (2022). Current value as relational becoming: the case of goodwill impairment testing. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 19(4), 386-415.
<https://doi.org/10.1108/QRAM-08-2020-0140>

He, Ziyue., Chen, Dong., & Tang, J. (2021). Do goodwill impairments affect audit opinions? Evidence from China. *China Journal of Accounting Research*, 14(2), 151-182.

<https://doi.org/10.1016/j.cjar.2021.03.002>

Hughes, S. B., Larson, R. K., Sander, J. F., & Xiques, G. (2017). Difficulties converging US GAAP and IFRS through joint projects: The case of business combinations. *Advances in accounting*, 39, 1-20.

<https://doi.org/10.1016/j.adiac.2017.09.001>

Huikku, J., Mouritsen, J., & Silvola, H. (2017). Relative reliability and the recognisable firm: calculating goodwill impairment value. *Accounting, Organizations and Society*, 56, 68-83.

<https://doi.org/10.1016/j.aos.2016.03.005>

Johnson, L. Todd & Petrone, Kimberley R. (1998). Is Goodwill an Asset? *Accounting Horizons*, 13(3), 293-303.

<https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.143839>

Li, K.K., & Sloan, R.G. (2017). Has goodwill accounting gone bad?. *Review of Accounting Studies* 22, 964–1003.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1007/s11142-017-9401-7>

Li, Z., Shroff, P.K., Venkataraman, R., & Zhang, I. X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of Accounting Studies*, 16, 745–778.

<https://doi.org/10.1007/s11142-011-9167-2>

Marton, J. (2022). Information om immateriella tillgångar. *Balans*, (1)

<https://tidningenbalans.se/artikel/information-om-immateriella-tillgangar>

Mothander, J. (2023, 12 oktober). Efter Ericssons megasmäll: Här är bolagen som kan stå näst på tur. *Dagens Industri*.

<https://www.di.se/nyheter/efter-ericssons-megasmall-har-ar-bolagen-som-kan-sta-nast-pa-tur>

Patel, R., Davidsson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder, att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur.

PCAOB. (2020). Critical Audit Matters Spotlight

<https://pcaobus.org/Documents/CAMs-Spotlight.pdf>

Petersen, C. & Plenborg, T. (2010). How Do Firms Implement Impairment Tests of Goodwill?. *Abacus*, 46(4), 419-446.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1111/j.1467-6281.2010.00326.x>

Ramanna, K. (2008). The implications of unverifiable fair-value accounting: Evidence from the political economy of goodwill accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 45(2-3), 253-281.

<https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2007.11.006>

Ramanna, K., & Watts, R.L. (2012). Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment. *Review of Accounting Studies*, 17, 749–780.

<https://doi.org/10.1007/s11142-012-9188-5>

Schatt, A., Doukakis, L., Bessieux-Ollier, C., & Walliser, E. (2016). Do Goodwill Impairments by European Firms Provide Useful Information to Investors? *Accounting in Europe*, 13(3), 307-327.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1080/17449480.2016.1254348>

Wines, G., Dagwell, R. & Windsor, C. (2007). Implications of the IFRS goodwill accounting treatment. *Managerial Auditing Journal*, 22(9), 862-880.

<https://doi-org.ezproxy.ub.gu.se/10.1108/02686900710829381>

Standarder

IAS 36 - Nedskrivningar

<https://www-faronline-se.ezproxy.ub.gu.se/dokument/ifrs/ias/ias0036/?q=ias%2036>

IFRS 3 - Rörelseförvärv

<https://www-faronline-se.ezproxy.ub.gu.se/dokument/ifrs/ifrs/ifrs0003/?q=ifrs%203>