Magisteruppsats

Master thesis

Företagsekonomi
Business Administration

Värdering till verkligt värde – en ökad risk för earnings management?

- **En jämförelse mellan skogs- och fastighetsbranscherna och branscher som inte värderar till verkligt värde**

Moa Gustafsson

Mittuniversitetet
MID SWEDEN UNIVERSITY

Mittuniversitetet
Avdelningen för Ekonomivetenskap och Juridik
Magisteruppsats i företagsekonomi, 15 hp

Examinator: Peter Öhman
Handledare: Cecilia Dalborg
Författare: Moa Gustafsson,
mogu1802@student.miun.se

Datum: 2019-07-16

Sammanfattning

Företagens finansiella rapporter är för att uppvisa en rättvisande bild i form av de kvalitativa egenskaperna, så som begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet. Europeiska unionen införde därför regelverk som innebär att tillgångarna får värderas till verkligt värde. Syftet var således att stärka de kvalitativa egenskaperna hos företagens finansiella rapporter. Dessa skulle i sin tur vara förståeliga och jämförbara över hela världen. Grundtanken med bestämmelserna var alltså att värdering till verkligt värde, framförallt relevant inom skogs- och fastighetsbranscherna, skulle kunna ge en mer rättvisande bild som speglar priserna på olika marknader. Företagen väljer då att tillgångarnas värdering ska utgå ifrån marknadspriser. Dock kan detta öppna upp för ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen, vilket kan leda till att värdering till verkligt värde underlättar earnings management och risken för att skönmåla företagens resultat.

Syftet med studien var att beskriva och analysera vad värdering till verkligt värde är, i vilken omfattning earnings management förekommer samt eventuella samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management. För att uppnå studiens syfte användes tre forskningsfrågor till hjälp. Antalet undersökta observationer var 402, där samtliga företag från både skogs- och fastighetsbranscherna, men också alla andra företag listade på Large cap Nasdaq OMX Stockholmsbörsen ingick i datainsamlingen. Studien omfattade åren 2006–2017. Sekundärdata var i form av företagsinformation från finansiella rapporter och databasen Retriever Business användes. Siffror togs fram avseende omsättningstillgångar, kassa, kortfristiga skulder, totala tillgångar, avskrivningar, nettoomsättning, kundfordringar och materiella anläggningstillgångar. Variablerna exporterades till programmet SPSS för att analyseras vidare i form av beskrivande statistik, medelvärdesanalyser samt en korrelationsanalys.

Studiens resultat visar att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad gällande förekomsten och omfattningen av earnings management beroende på om företag värderar till verkligt värde eller det historiska anskaffningsvärdet. En medelvärdesanalys visar dock att earnings management tenderar att förekomma i något större utsträckning när värdering till verkligt värde används och således något mer i skogs- och fastighetsbranscherna än i andra branscher som inte värderar sina tillgångar till verkligt värde. Studiens resultat visar också att det finns en statistiskt säkerställd skillnad gällande att earnings management tenderar att förekomma i högre utsträckning i samband med införandet av nya värderingsregler. Det bekräftas även av korrelationsanalysen som visar att endast årtal ger ett statistiskt säkerställt samband med godtyckliga periodiseringar.

Nyckelord: Biologiska tillgångar, förvaltningsfastigheter, IAS 40, IAS 41, IFRS 13, resultatmanipulering, verkligt värde.

Abstract

The financial reports of a company are important to present a true and fair view of the business. To achieve this, the financial reports are performed in some qualitative characteristics such as comprehensibility, relevance, reliability and comparability. In 2005, the European Union introduced a regulation named fair value. The aim of the regulation was to increase the qualitative characteristics of the companies but also entail companies within the European Union with a global and easily understandable language, which in turn would be understandable and comparable across the world. The main idea with the regulations was therefore to provide a more accurate picture that reflects the prices on the active markets, especially in the forest industry and the real estate industry. The companies choose therefore a valuation based on the market prices. However, this could lead to an opportunistic behavior in the management level and an easier risk of earnings management.

The aim of the study was to describe and analyze the valuation of fair value. But also, the extent to which earnings management occurs and analyze if there were any correlations between fair value and earnings management. The number of observations was 402. All companies were listed from the forest industry and real estate industry, but also all companies within the Large cap on the Nasdaq OMX Stockholm stock exchange were included. The study included the years 2006-2017. Secondary data were in terms of corporate information from financial reports and the database Retriever Business was applied. The numbers came from current assets, cash, current liabilities, total assets, net sales, write-offs and capital assets was collected. These numbers were then exported to the SPSS program in order to analyze it further with descriptive statistics, compare means and correlations analysis.

The results of the study show that there is no statistically significant difference between the existence and extent of earnings management, depending on whether companies value their assets at fair value or the historical cost value. An average value analysis, however, shows that earnings management tends to occur to a somewhat greater extent when companies choose to value the assets at fair value. It is also used and thus somewhat more in the forest and real estate sectors than in other industries that do not value their assets at fair value. The study also shows that there is a statistically significant difference that earnings management occurred to a greater extent in connection with the introduction of the new valuation rules. It is also confirmed by the correlation analysis.

Key words: Biological assets, earnings management, fair value, IAS 40, IAS 41, IFRS 13, investment properties.

Förord

Denna magisteruppsats inom ämnet företagsekonomi, med inriktning redovisning och revision, genomfördes under vårterminen 2019 på Mittuniversitetet i Östersund.

Jag vill rikta ett tack till min handledare Cecilia Dalborg samt min examinator Peter Öhman som båda bidragit med akademiskt stöd, engagemang och värdefulla råd som varit till stor hjälp under studiens genomförande. Jag vill också rikta ett tack till mina klasskompisar som också givit mig stöd i form av opponering på seminarium.

Tack!
Östersund den 16 juli 2019

_____
Moa Gustafsson

Innehållsförteckning

1. INTRODUKTION 1

1.1 BAKGRUND 1
1.2 PROBLEMDISKUSSION 2
1.3 SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNING 4

2. TEORETISK REFERENSRAM 5

2.1 EARNINGS MANAGEMENT 5
2.2 REDOVISNINGENS SYFTE 6
2.3 IFRS 6
2.4 IFRS 13 OCH VÄRDERING TILL VERKLIGT VÄRDE 7
2.5 IAS 40 OCH FÖRVALTNINGSFASTIGHETER VÄRDERADE TILL VERKLIGT VÄRDE 8
2.6 IAS 41 OCH BIOLOGISKA TILLGÅNGAR VÄRDERADE TILL VERKLIGT VÄRDE 9
2.7 PRECISERADE FRÅGESTÄLLNINGAR 11

3. METOD 12

3.1 VETENSKAPLIGT SYNSÄTT 12
3.2 LITTERATURGENOMGÅNG OCH KÄLLKRITIK 12
3.3 OPERATIONALISERING 13
3.4 DATAINSAMLING OCH URVAL 15
3.5 STATISTISK ANALYSMETOD 16
3.6 RELIABILITET OCH VALIDITET 17
3.7 ETISKA ASPEKTER 17

4. RESULTAT 18

4.1 BESKRIVANDE STATISTIK 18
4.2 MEDELVÄRDESANALYSER 20
4.3 KORRELATIONSANALYS 23
4.4 RESULTATSAMMANFATTNING 24

5. ANALYS 25

6. SLUTDISKUSSION 28

6.1 STUDIENS SLUTSATS 28
6.2 STUDIENS BEGRÄNSNINGAR 28
6.3 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING 29

REFERENSER 30

BILAGA 1 33
BILAGA 2 33
BILAGA 3 33
BILAGA 4 33

Tabellförteckning

Tabell 1: Beskrivande statistik avseende de godtyckliga periodiseringarna. 18
Tabell 2: Fördelning avseende värdering till verkligt värde. 19
Tabell 3: Fördelning avseende branscher. 20
Tabell 4: Medelvärde avseende värdering till verkligt värde. 20
Tabell 5: T-test avseende värdering till verkligt värde. 21
Tabell 6: Medelvärde avseende branscher. 21
Tabell 7: Anova[A] avseende branscher. 22
Tabell 8: Medelvärde avseende årtal. 22
Tabell 9: Anova[A] avseende årtal. 23
Tabell 10: Korrelationsanalys över undersökta variabler. 23

Figurförteckning

Figur 1: Värderinghierarkin (IFRS-volymen, s.239). 7
Figur 2: The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995). 13
Figur 3: Steg 2, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995). 14
Figur 4: Steg 3, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995). 14
Figur 5: Steg 4, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995). 15
Figur 6: Histogram över de godtyckliga periodiseringarna. 19

1. Introduktion

I följande avsnitt finns en presentation om studiens bakgrund och problemdiskussion. Kapitlet avslutas med att presentera studiens syfte och forskningsfrågor.

1.1 Bakgrund

Företagens finansiella rapporter är till för att uppvisa en rättvisande bild i form av de kvalitativa egenskaperna, så som begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet. Men de är också till för att kunna ge ut information till beslutsfattande intressenter (Barlev & Haddad, 2003). Det innebär att de finansiella rapporterna är ett av de viktigaste kommunikationsverktygen för att få ut information om företagens resultat, vilket i sin tur influeras av regelverken (Barlev & Haddad, 2003). Under 2001 utfärdade europeiska unionen (EU) ett krav som infördes 2005 som innebär att alla börsnoteradeföretag ska följa de internationella redovisningskraven enligt International Financial Reporting Standard (IFRS). De nya reglerna innebar att tillgångarna i koncernredovisningen får värderas till verkligt värde för att öka kvalitén och tillförlitligheten i rapporterna. Dock menar Dietrich et al. (2001) att det även kan påverka företagsledningen att agera för opportunistiskt. Att agera för opportunistiskt innebär att företagsledningen tillämpar för mycket subjektiva bedömningar och skönmålar företagens resultat. Det kan ge en missvisande bild av redovisningen som i sin tur leder till att rapporternas tillförlitlighet påverkas på ett negativt sätt.

Värdering till verkligt värde regleras i IFRS 13 och definieras som:

"*...det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer*"
(IFRS-volymen 2016, s.237)

Att värdera tillgångarna till verkligt värde innebär alltså att företagen utgår från ett marknadsvärde på balansdagen, istället för det historiska anskaffningsvärdet som användes innan införandet av de nya kraven. Genom att värdera tillgångarna på detta sätt görs en uppskattning av tillgångarnas verkliga värde varje år. Detta skiljer sig från det historiska anskaffningsvärdet där tillgångarna istället har en planenlig avskrivning varje år. Huvudsyftet med värdering till verkligt värde är således att hjälpa intressenter med ett bättre beslutsunderlag eftersom det anses spegla marknaden på ett bättre sätt (Sapkauskiene & Orlovskij, 2017).

Införandet av IFRS 13 är mer relevant för företag inom bland annat skogs- och fastighetsbranscherna i jämförelse med andra branscher. Det beror på att tillgångarna i dessa branscher behöver spegla marknads- och aktievärdet på ett effektivare sätt som gör det mer användbart för företagens intressenter (Barlev & Haddad, 2003; Herbohn & Herbohn, 2006).

Det betyder också att värdeförändringarna får en stor betydelse inom skogs- och fastighetsbranscherna till skillnad från andra branscher, där försiktighetsprincipen och det historiska anskaffningsvärdet lämpar sig bättre (Penman, 2007). Företag inom skogs- och fastighetsbranscherna påverkas därför tydligt av regelverken i IFRS och International Accounting Standard (IAS).

De företag som verkar inom skogsbranschen regleras av standarden IAS 41 som står för jord- och skogsbruk. Det innebär att företagens biologiska tillgångar och jordbruksprodukter värderas till verkligt värde minus de avdrag som görs på försäljningskostnaderna. Vad som avses som biologiska tillgångar är levande djur och växter medan jordbruksprodukter avser de produkter som uppstår när tillgångarna skördas (Gonçalves et al. 2017). De företag som verkar inom fastighetsbranschen regleras istället av standarden IAS 40 som står för förvaltningsfastigheter. Det innebär att företagens förvaltningsfastigheter värderas till verkligt värde och de orealiserade värdeförändringarna redovisas i resultaträkningen istället för balansräkningen som de gjorde innan införandet av de nya kraven (Mäki et al. 2016).

Standarderna inom både skogs- och fastighetsbranscherna är följaktligen lika eftersom båda har sin grund i IFRS 13, värdering till verkligt värde. De tillämpas alltså för att branscherna behöver spegla marknaden på ett effektivare sätt och göra den mer tillförlitlig (Barlev & Haddad, 2003; Herbohn & Herbohn, 2006). Det finns tidigare forskning som väger både för- och nackdelar med värdering till verkligt värde i jämförelse med det historiska anskaffningsvärdet (Cristea, 2018; Jaijaram, 2013; Laux & Leuz, 2009; Marra, 2016; Penman, 2007; Sapkauskiene & Orlovskij, 2017). Några fördelar som nämns är bland annat att de kvalitativa egenskaperna uppfylls på ett bättre sätt. Den information som ges ut sägs också vara bättre beslutsunderlag för intressenter och framtida resultat (Marra, 2016). Nackdelarna kan innebära att företagsledningen har en för hög grad av subjektiva bedömningar, vilket innebär ett opportunistiskt beteende. Detta opportunistiska beteende kan således underlätta för företagsledningen att skönmåla företagens resultat. Det leder i sin tur till att de finansiella rapporterna blir missvisande (Laux & Leuz, 2009).

1.2 Problemdiskussion

Det finns två förhållningsätt i tidigare forskning kring huruvida det verkliga värdet underlättar ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen. Detta benämns i engelska termer earnings management och är ett samlingsbegrepp för mer specifika sätt att manipulera redovisningen (Healy & Wahlen, 1999). Det kan innebära att standarder så som IFRS och IAS ger företagsledningen tillfälle till en för hög grad av subjektiva bedömningar, alltså att kunna tillämpa earnings management. Det kan påverka kvalitén och tillförlitligheten på de finansiella rapporterna och därmed få negativa konsekvenser. Exempel på negativa konsekvenser är att företag går i konkurs på grund av missledande rapporter som medför stora förluster för externa intressenter och företag men också anställda (Deegan & Unerman, 2011).

Argiles et al. (2011) beskriver att vissa forskare inom skogsbranschen är kritiska till de nya kraven inom IAS 41. De kritiska forskarna menar att det blir en ökad subjektivitet och instabilitet. Argiles et al. (2011) fokuserade därför på om värdering till verkligt värde verkligen underlättar earnings management. Författarna fann dock inga signifikanta belägg för att företagsledningen agerar opportunistiskt. Det innebär att företagsledningen inte har något uppsåt med att redovisa en vilseledande bild av företaget. Da Silva et al. (2015) säger att det kan förekomma ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen, men inte i sådan utsträckning att de finner tillräckligt starka belägg för earnings management. Även andra studier inom skogsbranschen fann att värdering till verkligt värde inte underlättar för företagsledningen att agera opportunistiskt, vilket således innebär att de inte tillämpar earnings management (Gonçalves et al. 2017; Hadiyanto et al. 2018).

Även vissa studier gjorda inom fastighetsbranschen stöder antagandet om att det inte finns någon ökad risk att earnings management tillämpas när förvaltningsfastigheter värderas till verkligt värde. Barlev & Haddad (2003) undersökte hur värdering till verkligt värde var innan kravet för IAS 40 infördes. Författarna fann att värdering till verkligt värde är under ständig utveckling. Värderingen anses också mer relevant och tillförlitlig i jämförelse med det historiska anskaffningsvärdet och metoden underlättar inte earnings management eftersom företagsledningen inte kan värdera tillgångarna på osäkra antaganden. Detta stöds av Danbolt & Rees (2008) som beskriver att det finns en viss antydan till att företagsledningen agerar opportunistiskt, men inte tillräckligt för att det faktiskt underlättar earnings management. Även Jarva (2009) stöder antagandet att det är mer relaterat till ekonomiska faktorer snarare än till ett opportunistiska beteende.

Fargher & Zhang (2014) däremot, beskriver att värdering till verkligt värde underlättar earnings management eftersom metoden lämnar utrymme för subjektiva bedömningar och ett opportunistiskt beteende. Det förändrar kvalitén på företagens finansiella rapporter och en lägre tillförlitlighet på redovisningen. Även andra studier rapporterar att värdering till verkligt värde underlättar ett opportunistiskt beteende och således en ökad risk för earnings management (Rhee et al. 2018; Shalev et al. 2013; Šodan, 2015).

Argiles et al. (2012) säger att värdering till verkligt värde lämpar sig för företag inom skogsbranschen eftersom den speglar marknaden på ett bättre sätt. Men författarna är också medvetna om den ökade risken att företagsledningen agerar opportunistiskt och att earnings management därmed förekommer. Herbohn & Herbohn (2006) håller med om att earnings management förekommer och menar att företagsledningen tillämpar en uppenbar subjektivitet när de biologiska tillgångarna värderas till verkligt värde. Det underlättar således earnings management och leder till en missvisande redovisningsinformation för beslutsfattande intressenter.

Även Dietrich et al. (2001) stöder detta antagande. Författarna undersökte värdering till verkligt värde innan införandet av IFRS och fann att vissa förvaltningsfastigheter var värderade till marknadsvärdet och att företagsledningen valde att redovisa ett lägre belopp i resultaträkningen. Det berodde troligtvis på att företagsledningen ville göra en större vinst vid försäljningen av fastigheten. Författarna fann därför att earnings management tillämpades och menar att införandet av IAS 40 kan underlätta detta. Detta stöds av Mäki et al. (2016) som fann stöd för att företagsledningar inom fastighetsbranschen tillämpar metoder för att resultatmanipulera, vilket de associerar med earnings management.

1.3 Syfte och frågeställning

Det finns således två olika förhållningssätt vad gäller synen på om värdering till verkligt värde underlättar earnings management eller inte.

Syftet, med utgångspunkt i ovanstående problemdiskussion är således att beskriva och analysera vad värdering till verkligt värde är, i vilken omfattning earnings management förekommer samt eventuella samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management. Följande forskningsfrågor formuleras:

- *I vilken omfattning förekommer earnings management i större börsnoterade företag?*

- *I vilken utsträckning finns det ett eventuellt samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management i skogs- och fastighetsbranscherna i jämförelse med andra branscher som inte värderar till verkligt värde?*

- *Hur har förekomsten av earnings management inom såväl skogs- och fastighetsbranscherna som andra större börsnoterade företag förändrats sedan införandet av IFRS 13?*

2. Teoretisk referensram

Nedan presenteras den teoretiska referensramen som bygger på tidigare forskning. Kapitlet avslutas med en sammanfattning samt preciserande frågeställningar.

2.1 Earnings management

Begreppet earnings management är som tidigare nämnts ett samlingsbegrepp för mer specifika sätt att manipulera redovisningen (Healy & Wahlen, 1999). Det finns olika sätt att tillämpa earnings management men det vanligaste sättet är via godtyckliga periodiseringar. Godtyckliga periodiseringar innebär att företagsledningen till exempel väljer att senarelägga avskrivningar på sina tillgångar. Företagsledningen strukturerar således om transaktioner, vilket påverkar resultatet som kan bli missvisande (Dechow et al. 1995; Jones, 1991). De godtyckliga periodiseringarna är således en metod som företagsledningen väljer att tillämpa när de agerar opportunistiskt och ett mått på earnings management.

Earnings management kan kopplas till positive accounting theory (PAT) som är en redovisningsteori. Syftet med teorin är att förklara redovisningspraktik (Deegan & Unerman, 2011). Men främst behandlar teorin ett centralt antagande, att individen agerar egoistiskt och handlar i egenintresse. Med hjälp av den så kallade agentteorin går det dock att förstå problematiken kring earnings management.

Bendickson et al. (2016) beskriver att agentteorin definieras som en relation i samförstånd mellan två parter. Parterna är en agent (företagsledningen) och en principal (aktieägarna), där agenten går med på att agera i enlighet med principalens intresse. Det grundläggande problemet är dock att en konflikt kan visa sig när agentens intresse inte är förenligt med principalens intresse. Det innebär att agenten agerar egoistiskt och därmed inte gör vad som anses vara bäst för företaget och aktieägarna. För att försöka motverkar agentens egoistiska ställningstagande kan kontrakt tecknas i form av bonusprogram eller att erbjuda andra förmåner. På så vis styrs agenten dit principalen vill. Bendickson et al. (2016) beskriver dock att det finns en risk med att skriva avtal eftersom det ger möjlighet för företagsledningen att ändå agera opportunistiskt och skönmåla företagens resultat, vilket således förknippas med earnings management.

Deegan & Unerman (2011) anger olika tillfällen då det kan löna sig för företagsledningen att agera opportunistiskt och tillämpa earnings management. Främst är det en strategi från agentens sida att försöka framställa en bättre bild av det ekonomiska resultatet. Genom att skönmåla resultatet på detta vis, blir principalen nöjd, vilket således gynnar agenten som genererar högre vinst så att bonusen blir högre. Det kan dock påverka kvalitén och tillförlitligheten på företagens finansiella rapporter (Dietrich et al. 2001).

Ett exempel, där earnings management lett till förödande konsekvenser är bland annat när företaget Hewlett-Packard tillämpade detta under 2012. Konsekvenserna var att företaget fick skriva ner värdet tillgångarna, vilket påverkade både företag, intressenter och anställda.

Företaget fick stora förluster där intressenterna förlorade värdet på sina aktier och de anställda förlorade sina arbeten (Deegan & Unerman, 2011). Att tillämpa earnings management ger således en negativ påverkan på företagens finansiella rapporter. Det ger också en negativ påverkan på de kvalitativa egenskaperna samt minskar tillförlitligheten och ger en missvisande bild för intressenter (Healy & Wahlen, 1999).

2.2 Redovisningens syfte

Enligt Barlev & Haddad (2003) är redovisningens syfte att förutse de finansiella rapporterna med korrekt information. Det beror på att det ska öka den beslutsfattande informationen för intressenter. En rättvisande bild är också viktig. Definitionen av en rättvisande bild är att den ska spegla en god redovisningssed i företagens räkenskaper. Det ska i sin tur framgå i de finansiella rapporterna (Barlev & Haddad, 2003). De finansiella rapporterna styrs av regelverk och standarder som ska uppfylla ett antal kvalitativa egenskaper (Deegan & Unerman, 2011). De fyra främsta kvalitativa egenskaperna är begriplighet, relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet. Begriplighet innebär att de finansiella rapporterna ska vara lättförståeliga. Företagen bör skriva rapporterna så att intressenterna lätt kan förstå vad som har hänt i verksamheten. Relevans innebär att informationen i de finansiella rapporterna ska vara beslutsfattande och till nytta för intressenterna. Tillförlitlighet innebär att informationen som finns i de finansiella rapporterna speglar det företagen faktiskt har utfört. Det är i sin tur upp till intressenterna själva att förlita sig på om informationen är riktig. Den sista handlar om jämförbarhet som innebär att de finansiella rapporterna ska kunna jämföras mellan olika företag, men också över en viss tid (Deegan & Unerman, 2011).

Två av de kvalitativa egenskaperna utmärker sig i litteraturen. Dessa är tillförlitlighet och relevans. Dessa begrepp sägs vara de mest betydelsefulla och användbara för intressenter, men också för att de är svåra att balansera (Barlev & Haddad, 2003; Deegan & Unerman, 2011) eftersom relevans fås genom en effektiv marknad och tillförlitlighet fås genom säker samlad information utifrån försiktighetsprincipen. I vissa fall kan således relevansen bli hög, men tillförlitligheten låg och företagens bedömningar av balansposterna kan istället bli missvisande. Ett exempel på detta är när företag så som Lehman Brothers och Enron ”gömde” betydelsefulla skuldposter i företagens balansräkning. Företagen tillämpade earnings management för att dölja dessa skulder. Detta ledde i sin tur till att en missvisande bild för intressenter vilket innebar att intressenterna förlorade massvis av pengar som de troligen inte skulle ha investerat om de hade varit medvetna om den verkliga omfattningen av företagens skulder (Deegan & Unerman, 2011).

2.3 IFRS

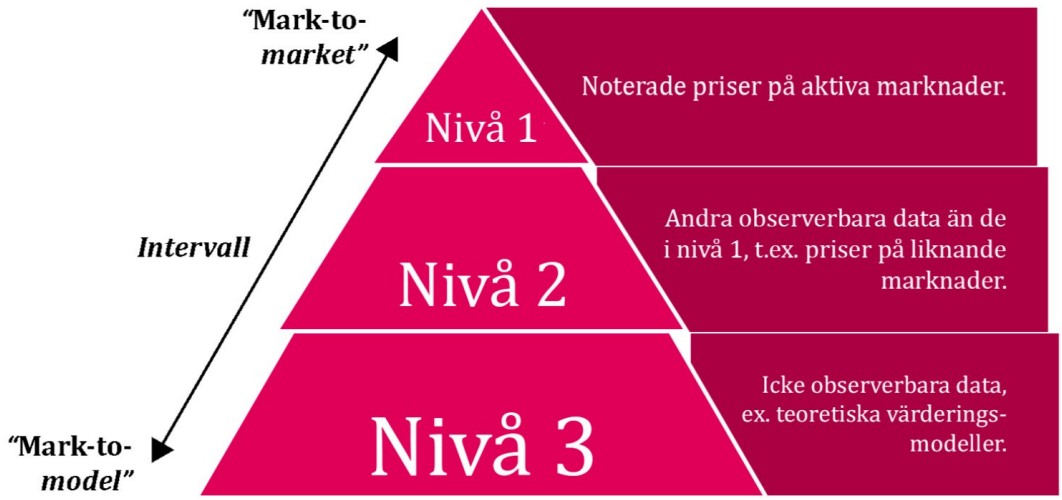
IFRS infördes för att lättare kunna jämföra de finansiella rapporterna samt de kvalitativa egenskaperna på en internationell nivå (Barlev & Haddad, 2003). Det principbaserade kravet trädde i kraft 2005 och styr hur de börsnoterade företagen kan upprätta koncernredovisningen enligt god redovisningssed. IFRS innebär principbaserade standarder snarare än regelbaserade standarder. Det betyder att företagen använder standarden som en vägledning när de utarbeta

sin redovisning och dess finansiella rapporter. Syftet är således att ge råd till företagen för att kunna tillhandahålla ett globalt och lättförståeligt språk så att rapporterna ska vara förståeliga och jämförbara över hela världen (Sapkauskiene & Orlovskij, 2017).

Tidigare forskning har fokuserat på effekter av införandet av IFRS. Carmona & Trombetta (2008) anser att de finansiella rapporterna är mer relevanta efter införandet och att den rättvisande bilden blir mer tydlig. Även fast standarden är principbaserad anser författarna att företagens rapporter håller en högre kvalité med tillförlitlighet och värderelevans efter införandet. Det håller Sapkauskiene & Orlovskij (2017) inte med om. De anser att införandet inte haft någon större påverkan på redovisningen. Jermakowicz & Gornik-Tomaszewski (2006) anser däremot att standarden leder till höga kostnader för nystartade bolag. De menar att det blir en instabilitetsförändring på tillgångarnas värde i balans- och resultaträkningen. Jermakowicz & Gornik-Tomaszewski (2006) anser att det öppnar upp för subjektiva bedömningar och ett opportunistiskt beteende. Opportunistiska beteenden underlättar således earnings management.

2.4 IFRS 13 och värdering till verkligt värde

IFRS 13 beskriver värdering till verkligt värde. Standarden infördes för att hjälpa företag att värdera tillgångar i enlighet med marknadsvärdet. Standarden baseras på tillgångar så som biologiska tillgångar, finansiella instrument, förvaltningsfastigheter och goodwill. Syftet är att skapa tydligare riktlinjer vid utformningen av de finansiella rapporterna. Detta ska i sin tur spegla de kvalitativa egenskaperna på ett bättre sätt (Marra, 2016). Företagen kan därför välja att värdera tillgångarna utifrån en så kallad värderingshierarki (se figur 1). Denna värderingshierarki baseras på en aktiv marknad. Värderingen baseras på marknadsvärdet, alltså det verkliga värdet, istället för det historiska anskaffningsvärdet (Sapkauskiene & Orlovskij, 2017). Det verkliga värdet är således det pris som skulle erhållas om företaget säljer en tillgång eller överför en skuld i en ordnad transaktion på en aktiv marknad (Penman, 2007).



Figur 1: Värderinghierarkin (IFRS-volymen, s.239).

Värderingshierarkin delas upp i tre nivåer för att mäta det verkliga värdet. Nivå 1 värderas utifrån det noterade priset på identiska tillgångar eller skulder på den aktiva marknaden. Nivå 2 innebär istället att information om tillgången hämtas direkt från observerbara data på den observerade tillgången eller skulden på en liknande marknad. Nivå 3 utgår istället från icke observerbara data för tillgången eller skulden. Detta innebär således att nivåerna utgår från marknadspriser där syftet är att öka jämförbarheten i värderingen. Det kan dock öka de subjektiva bedömningarna av tillgångarnas värde, vilket i sin tur ökar risken för ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen. Värderingshierarkin kan därför innebära risk som underlättar earnings management, framförallt på nivå 3 som främst tillämpas av företag i skogs- och fastighetsbranscherna. (Laux & Leuz, 2009).

Tidigare forskning har vägt både för- och nackdelar med värdering till verkligt värde i jämförelse med det historiska anskaffningsvärdet (Cristea, 2018; Jaijaram, 2013; Laux & Leuz, 2009; Marra, 2016; Penman 2007; Sapkauskiene & Orlovskij, 2017). Det råder som tidigare nämnts delade mening i litteraturen hur metoden upplevs. Forskarna skriver att båda metoderna används och att det kan vara svårt att välja vilken metod som är bäst att tillämpa eftersom de båda metoderna har för- och nackdelar. De säger dock att värdering till verkligt värde anses vara överlägsen jämfört med det historiska anskaffningsvärdet eftersom den nuvarande situationen på marknaden speglas på ett bättre sätt (Jaijaram, 2013; Laux & Leuz, 2009; Marra, 2016; Penman, 2007). Nackdelarna kan beskrivas som att den nuvarande marknadssituationen ger en missvisande bild snarare än en rättvis bild. Det beror på att företagsledningen tillämpar ett opportunistiskt beteende och för mycket subjektiva bedömningar, vilket kan underlätta earnings management (Fargher & Zhang, 2014). Ett skäl till detta är att marknaden i praktiken inte alltid är rationell. Det innebär i sin tur att tillgången kan värderas till fel marknadspris och senare avyttras till ett annat, högre, pris (Marra, 2016; Sapkauskiene & Orlovskij, 2017).

Varje värderingssituation innefattar således en bedömning från företagsledningen. Dock riskerar företagsledningen att tillämpa möjligheter att utnyttja de subjektiva tolkningarna. Detta möjliggörs i sin tur när tillgångarna värderas i enlighet med de högre nivåerna i värderingshierarkin (Cristea, 2018), vilket underlättar earnings management (Shalev et al. 2013; Šodan, 2015).

2.5 IAS 40 och förvaltningsfastigheter värderade till verkligt värde

IAS 40 reglerar principer om värdering av företagens förvaltningsfastigheter. Definitionen av förvaltningsfastigheter presenteras i IAS 40 enligt:

"*Förvaltningsfastigheter är fastigheter (mark eller byggnad, eller del av en byggnad, eller båda) som innehas av ägaren (eller en leasingtagare om leasingavtalet klassificerats som ett finansiellt leasingavtal) i syfte att generera hyresinkomster eller värdestegring eller en kombination av dessa snarare än för:*

1. *Användning i produktionen eller tillhandahållandet av varor eller tjänster eller för administrativa ändamål, eller*
2. *Försäljning i den löpande verksamheten*"

Syftet med IAS 40 är således att hjälpa företagen med riktlinjer och att tillgången har för avsikt att generera en hyresinkomst eller värdestegring till företaget (IFRS-volymen, 2016, s. 673). Värdering av förvaltningsfastigheter kan göras på två sätt, antingen via det historiska anskaffningsvärdet eller via värderingshierarkin och det verkliga värdet. Efter införandet av IFRS har dock det senare använts mer flitigt på grund av kraven från EU (Mäki et al. 2016). När företagen väljer att tillämpa värdering till verkligt värde ska värdeförändringarna redovisas i resultaträkningen istället för i balansräkningen. Det ska också anges om värderingen har gjorts via en intern eller extern part på grund av att företagen ska uppnå en så hög relevans och tillförlitlighet, samt så användbar information som möjligt till deras beslutsfattande intressenter (Herrmann et al. 2006).

För att beräkna värdeförändringarna i enlighet med värdering till verkligt värde använder sig fastighetsbranschen som tidigare nämnts av värderingshierarkin, och framförallt på nivå 3. Det beror på att fastighetsmarknaden är heterogen. Detta innebär att marknaden inte är effektiv på grund av bristande priser för liknande tillgångar. Värderingen utgår då istället från icke observerbara data för tillgången och således en mer subjektiv bedömning av det verkliga värdet (Danbolt & Rees, 2008).

Även här råder det delade meningar kring vilken värderingsmetod som ger den mest rättvisande bilden av företagens förvaltningsfastigheter. Det vill säga om det underlättar earnings management eller inte. Det ena förhållningssättet i tidigare forskning menar att företagsledningen underskattar värdet på det faktiska försäljningsvärdet, vilket troligtvis beror på att företagsledningen vill göra en större vinst vid försäljning av fastigheten (Dietrich et al. 2001). Dock ger det en missvisande bild i företagets finansiella rapporter eftersom försäljningspriset blir något annat om det senare säljs för ett högre pris. Forskarna menar att värderingen till verkligt värde underlättar earnings management och beskriver att när de orealiserade värdeförändringarna redovisas i resultaträkningen istället för i balansräkningen utnyttjar företagsledningen de subjektiva bedömningarna som värdering till verkligt värde ger möjlighet till och således underlättar resultatmanipulering (Dietrich et al. 2001; Mäki et al. 2016). Det andra förhållningssättet håller dock inte med om att värdering av företagens förvaltningsfastigheter underlättar earnings management (Danbolt & Rees, 2008) då företagsledningen inte kan värdera tillgångarna på osäkra antaganden. Det leder i sin tur till att företagsledningen inte heller kan agera opportunistiskt och således inte tillämpa earnings management. Forskarna menar att det inte finns tillräckligt starka belägg för att det faktiskt underlättar earnings management (Barlev & Haddad, 2003; Danbolt & Rees, 2008).

2.6 IAS 41 och biologiska tillgångar värderade till verkligt värde

Standarden IAS 41 reglerar principer om värdering av företagens biologiska tillgångar. Definitionen av de biologiska tillgångarna presenteras i IAS 41 enligt:

”Biologiska tillgångar såsom växande skog och jordbruksprodukter har som syfte att ange principer för redovisning, samt utformning av finansiella rapporter för upplysningar rörande jord- och skogsbruksverksamhet och tillämpas när:

1. *Företaget har kontroll över tillgången som följd av inträffande händelser*
2. *Det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelar som förknippas med tillgången kommer att ge fördel för företaget, och*
3. *Tillgångens verkliga värde eller anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt”*

Syftet med IAS 41 är således att hjälpa företagen med riktlinjer kring hur jord- och skogsbruksverksamhet ska värderas, vilket avser biologiska tillgångar. Biologiska tillgångar avser levande växter och djur, medan jordbruksprodukter avser de produkter som uppstår när tillgångarna skördas (Gonçalves et al. 2017). Standarden anger alltså hur biologiska tillgångar såsom växande träd i skog ska värderas till verkligt värde och hur de ska redovisas samt vilka upplysningar som ska lämnas i de finansiella rapporterna. Syftet är således att tillgångarna ska reflektera marknadspriser mer effektivt (IFRS-volymen, 2016, s. 689).

Värderingen av de biologiska tillgångarna sker genom det verkliga värdet mins de avdrag som görs för försäljningskostnader. Värdeförändringarna redovisas därefter i resultaträkningen som antingen en orealiserad eller realiserad värdeförändring (IFRS-volymen, 2016, s. 689). Värderingen av de biologiska tillgångarna värderas på samma sätt som förvaltningsfastigheter, alltså via värderingshierarkin på nivå 3. Detta beror på att det inte alltid finns en aktuell marknad på skogsbranschen då skog vanligtvis har en lång tillväxttid (Herbohn & Herbohn, 2006). Det kan i praktiken medföra en del problem då företagsledningen upplever svårigheter i vad som förväntas av standarden och menar att den även kan passa fler tillgångar än bara biologiska tillgångar och växande skog (Herbohn & Herbohn, 2006). Standarden sägs också öka de subjektiva bedömningarna, vilket kan underlätta risken för företagsledningen att agera opportunistiskt och således tillämpa earnings management.

Tidigare forskning angående IAS 41, värdering av biologiska tillgångar, påvisar, på samma sätt som studier angående IAS 40 att det råder delade meningar i tidigare forskning kring huruvida värdering till verkligt värde underlättar earnings management eller inte. Det ena förhållningssättet menar att innan kravet på IFRS och således IAS 41 infördes fanns det inte tillräckligt starka belägg om vilken metod som var bäst lämpad för de biologiska tillgångarna. Det fanns inte heller tillräckligt starka belägg för att värdering till verkligt värde underlättade earnings management. Dock menar forskare att efter införandet ökade användningen av värdering till verkligt värde och att metoden var bra och enkel för företag inom skogsbranschen att använda sig av (Argiles et al. 2012). Dock ökade också opportunistiska beteenden och risken för earnings management (Argiles et al. 2012; Herbohn & Herbohn, 2006). Anhängare av det andra förhållningssättet håller dock inte med om att värdering av företagens biologiska tillgångar underlättar earnings management och menar att det inte finns tillräckligt starka belägg som tyder på att företagsledningen avsiktligt väljer att framställa vilseledande finansiella rapporter.

Det innebär således att biologiska tillgångar värderade till verkligt värde inte underlättar för att företagsledningen ska tillämpa earnings management (Argiles et al. 2011; Da Silva et al. 2015; Gonçalves et al. 2017; Hadiyanto et al. 2018).

2.7 Preciserade frågeställningar

Regelverkens införande av värdering till verkligt värde infördes 2005 med syfte att öka de kvalitativa egenskaperna i företagens finansiella rapporter. Införandet av regelverken skulle få företag inom EU att upprätta en rättvisande bild i de finansiella rapporterna och öka ett globalt och lättförståeligt språk, som i sin tur skulle vara förståeliga och jämförbara över hela värden (Sapkauskiene & Orlovskij, 2017). Grundtanken med bestämmelserna är alltså att värdering till verkligt värde, framförallt relevant inom skogs- och fastighetsbranscherna, ska kunna ge en mer rättvisande bild som speglar priserna på marknaden (Penman, 2007). Företagen kan då välja att värdera tillgångarna utifrån värderingshierarkin, som i sin tur kan öppna upp för subjektiva bedömningar.

Litteraturen har identifierat två olika förhållningssätt vad gäller synen på om värdering till verkligt värde underlättar earnings management eller inte. Frågan är särskilt relevant inom skogs- och fastighetsbranscherna då tillgångarna, till skillnad från andra branscher, behöver spegla dessa marknader på ett effektivt sätt för att göra marknads- och aktiepriser tillförlitliga för intressenterna (Barlev & Haddad, 2003; Herbohn & Herbohn, 2006). Det ena förhållningssättet beskriver att värdering till verkligt värde ökar risken för ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen och således underlättar earnings management (Argiles et al., 2012; Fargher & Zhang, 2014; Herbohn & Herbohn, 2006; Mäki et al., 2016; Rhee et al., 2018; Shalev et al., 2013; Šodan, 2015). Det andra förhållningsättet beskriver att värdering till verkligt värde inte ökar risken för ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen och således inte underlättar earnings management (Argiles et al. 2011; Barlev & Haddad, 2003; Danbolt & Rees, 2008; Da Silva et al. 2015; Gonçalves et al. 2017; Hadiyanto et al. 2018; Jarva, 2009).

Utifrån dessa två möjliga förhållanden analyseras i vilken omfattning det förekommer earnings management i större börsnoterade företag. Detta görs för att få en allmän överblick om det förekommer eller inte. Därefter analyseras eventuella samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management i skogs- och fastighetsbranscherna samt i jämförelse med företag i andra branscher som inte värderar till verkligt värde (det vill säga om det sker i större utsträckning i de branscher som värderar till verkligt värde eller inte). Avslutningsvis analyseras hur förekomsten av earnings management har förändrats inom såväl skogs- och fastighetsbranscherna som andra större börsnoterade företag sedan införandet av IFRS 13.

3. Metod

I följande avsnitt presenteras val av arbetsmetod. Inledningsvis presenteras vetenskapligt synsätt, litteraturgenomgång och källkritik. Därefter presenteras vilken modell som använts för att mäta earnings management samt datainsamling och urval. Vidare presenteras statistisk analysmetod och avsnittet avslutas sedan med studiens reliabilitet och validitet samt etiska aspekter.

3.1 Vetenskapligt synsätt

Studien utgick från en kvantitativ metod, med en analytisk grundsyn och ett positivistiskt perspektiv (jämför Bryman & Bell, 2013). Den kvantitativa forskningsmetoden och det positivistiska perspektivet tillämpades eftersom studien avsåg att mäta en objektiv verklighet med hjälp av systematisk datainsamling. Detta gjorde det möjligt att generalisera studiens resultat till populationen (Arbnor & Bjerke, 2009; Bryman & Bell, 2013).

3.2 Litteraturgenomgång och källkritik

För att genomföra studien gjordes en litteraturgenomgång av tidigare forskning. Detta för att få en uppfattning om resultat och slutsatser i tidigare studier, men även för att förstå tillvägagångsätten att mäta earnings management i tidigare forskning. Den vetenskapliga litteraturen utgjordes till största delen av vetenskapligt granskade artiklar eftersom detta anses öka trovärdigheten och tillförlitligheten (Bryman & Bell, 2013). Litteraturen valdes genom artikelsök på Mittuniversitetets bibliotek. Utgångpunkten var att hitta artiklar från 2005 och framåt eftersom regelverken om standarderna infördes under det år. Dock togs även vissa äldre artiklar med, då EU utfärdade regelverken tidigare (under 2001) samt att den forskning kring earnings management och värdering till verkligt värde som bedrivs idag, har sin grund i forskning som funnits tidigare (jämför Barth et al. 2001; Burgstahler & Dichev, 1997; Healy & Wahlen, 1999; Marra, 2016).

Artiklarna valdes också genom kedjesökning via de valda artiklars referenslistor och Google Scholar. Det innebar att om en intressant artikel hittades kunde ytterligare en sökning ske efter fler artiklar. Genom att söka artiklar på detta sätt kunde referensramen stärkas ytterligare (Arbnor & Bjerke, 2009). Det ska också nämnas att nyckelorden valdes på engelska eftersom det gav fler träffar (då merparten forskningsresultat publiceras i engelskspråkiga tidskrifter). Nyckelorden var följande: *Biological assets, earnings management, fair value, IAS 40, IAS 41, IFRS 13, investment properties.*

Under litteraturgenomgången var strävan att huvudsakligen referera till vetenskapligt granskade artiklar. Den metod som främst har använts i tidigare studier inom området, har utgått från kvantitativa ansatser (jämför Da Silva et al. 2015; Fargher & Zhang, 2014; Hadiyanto et al. 2018; Šodan, 2015). Det innebar att studierna var lätta att jämföra, men medförde också att kvalitativa aspekter exkluderades, vilket gjorde det svårt att få förståelse för huruvida värdering

till verkligt värde underlättar earnings management eller inte. Det ska också nämnas att studier med signifikanta belägg för empiriska prövningar publiceras mer ofta än studier utan signifikanta belägg (Arbnor & Bjerke, 2009). Detta kan ha kommit att påverka att viss forskning kring ämnet om värdering till verkligt värde och earnings management inte synts i de sökningar som gjorts. Kompletterande kurs- och metodlitteratur användes eftersom böckerna gav vägledning av bland annat vetenskapliga synsätt, metodval och tolkningar av studiens resultat.

3.3 Operationalisering

McNichols (2000) nämner olika sätt att mäta earnings management och i denna studie har The Modified Jones Model valt att användas. Modellens utgångspunkt är att beräkna de godtyckliga periodiseringarna, vilket innebär de periodiseringar som inte är tillåtna (Jones, 1991). De godtyckliga periodiseringarna är i sin tur en metod för företagsledningen att tillämpa när de agerar opportunistiskt och således ett mått på om det underlättar earnings management eller inte. Figur 2 visar hur modellen beräknas.

$$\frac{TA}{A_{t-1}} = \left[\alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}}\right) + a_2 \frac{(\Delta REV)}{A_{t-1}} + \alpha_3 \frac{(PPE)}{A_{t-1}}\right] - \frac{DA}{A_{t-1}}$$

Förklaring av formeln:
TA = Total mängd periodiseringar
DA = Godtyckliga periodiseringar
At-1 = Totala tillgångar år t-1
ΔREV = Nettoomsättning år t0 subtraherat nettoomsättning år t-1
PPE = Materiella anläggningstillgångar
a1, a2, a3 = Företags-/branschspecifika koefficienter

Figur 2: The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995).

För att förtydliga figur 2 följer en förklaring om tillvägagångssättet för hur modellen har använts i denna studie.

Det ska först nämnas att The Modified Jones Model har utvecklats under tidens gång och från början gjordes beräkningen med hjälp av tidsseriedata och branschspecifika koefficienter. Dock utvecklade Dechow et al. (1995) modellen vilket effektiviserade upptäckten för earnings management då modellen även tog hänsyn till intäkterna i förhållande till kundfordringarna (Dechow et al. 1995). De koefficienter som beräknas avser alltså branschspecifika tidsserieregressioner, men McNichols (2000) menar att dessa koefficienter bara är en uppskattning och i specifika fall inte särskilt pålitliga. Författaren menar att det ibland kan ge en missvisande bild om uppskattningen används på ett felaktigt sätt. I denna studie har därför koefficienterna valts att tas bort i ekvationen i figur 2.

Steg 1 för att kunna beräkna de godtyckliga periodiseringarna var att ta fram ett antal variabler. De godtyckliga periodiseringarna visade således om företagsledningen agerar opportunistiskt och om det underlättar earnings management eller inte. Variablerna togs fram genom företagens

finansiella rapporter vilket var omsättningstillgångar, kassa, kortfristiga skulder, totala tillgångar, avskrivningar, nettoomsättning, kundfordringar och materiella anläggningstillgångar (Dechow et al. 1995). Dessa variabler samlades in i ett Excelark för att genomgå enklare beräkningar i form av förändring av år och variabel. Dock beräknades inte förändringen av avskrivningar, totala tillgångar samt materiella anläggningstillgångar eftersom det inte behövdes i ekvationen (för beräkning av steg 1, se bilaga 1).

$$TA = (\Delta CA - \Delta\, CASH) - \Delta CL - Avskrivningar$$

Förklaring av formeln:
TA = Total mängd periodiseringar
ΔCA = Omsättningstillgångar år t0 subtraherat med omsättningstillgångar år t-1
ΔCASH = Kassa år t0 subtraherat med kassa år t-1
ΔCL = Kortfristiga skulder år t0 subtraherat kortfristiga skulder år t-1

Figur 3: Steg 2, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995).

Steg 2 var att beräkna företagens totala mängd periodiseringar (se formeln i figur 3). För att förtydliga figur 3 beräknades alltså den totala mängden periodiseringar för varje år. Detta gjordes genom att ta förändringen av omsättningstillgångar subtraherat med förändringen av kassabehållningen. Skillnaden mellan dessa två variabler subtraherades sedan med förändringen av kortfristiga skulder som slutligen subtraherades med avskrivningar (för beräkning av steg 2, se bilaga 2).

$$\frac{NDA}{A_{t-1}} = \left[\alpha_1 \left(\frac{1}{A_{t-1}}\right) + \alpha_2 \frac{(\Delta REV - \Delta REC)}{A_{t-1}} + \alpha_3 \frac{(PPE)}{A_{t-1}}\right]$$

Förklaring av formeln:
NDA = Icke godtyckliga periodiseringar
At-1 = Totala tillgångar år t-1
ΔREV = Nettoomsättning år t0 subtraherat nettoomsättning år t-1
ΔREC = Kundfordringar år t0 subtraherat kundfordringar år t-1
PPE = Materiella anläggningstillgångar
a1, a2, a3 = Företags-/branschspecifika koefficienter

Figur 4: Steg 3, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995).

Nästa steg var att beräkna de icke godtyckliga periodiseringarna, alltså periodiseringar med normal karaktär som är tillåtna (se formeln i figur 4). Koefficienterna α1, α2 och α3 exkluderades med samma förklaring som på föregående sida. För att förtydliga figur 4 beräknades alltså de icke godtyckliga periodiseringar för varje år.

Detta gjordes genom att ta talet 1 dividerat med totala tillgångar för år 1, för att sedan addera med förändringen av nettoomsättning subtraherat med förändringen av kundfordringar som i sin tur divideras med de totala tillgångarna för år 1, för att sedan addera med de materiella anläggningstillgångarna dividerat med totala tillgångar för år 1 (för beräkning av steg 3, se bilaga 3).

$$\frac{DA}{A_{t-1}} = \frac{TA}{A_{t-1}} - \frac{NDA}{A_{t-1}}$$

Förklaring av formel:
TA = Total mängd periodiseringar
NDA = Icke godtyckliga periodiseringar
DA = Godtyckliga periodiseringar
At-1 = Totala tillgångar år t-1

Figur 5: Steg 4, The Modified Jones Model (Dechow et al. 1995).

När de totala samt de icke godtyckliga periodiseringarna har beräknats kommer det sista steget (se formeln i figur 5). För att förtydliga figur 5 beräknades alltså de godtyckliga periodiseringarna genom att ta total mängd periodiseringar dividerat med totala tillgångar år 1 subtraherat med icke godtyckliga periodiseringar dividerat med totala tillgångar år 1 (för beräkning av steg 4, se bilaga 4).

Utfallet och värdet på de godtyckliga periodiseringarna gav antingen ett positivt eller negativt värde mellan -1 och 1, vilket tyder på att earnings management förekommer i olika utsträckning. Värdet 0 för de godtyckliga periodiseringarna visar att earnings management inte förekommer. Indikerar de godtyckliga periodiseringarna ett positivt värde tillämpas inkomsthöjande earnings management och är det ett negativt värde tillämpas således inkomstminskande earnings management (Dechow et al. 1995).

3.4 Datainsamling och urval

Datainsamlingen utgick från sekundärdata i form av företagsinformation från finansiella rapporter samt databasen Retriever Business. De siffror som togs fram var som tidigare nämnts omsättningstillgångar, kassa, kortfristiga skulder, totala tillgångar, avskrivningar, nettoomsättning, kundfordringar och materiella anläggningstillgångar.

Sekundärdata valdes på grund av att earnings management är ett känsligt ämne, vilket gör att sekundärdata är tillförlitligare och mer tillgängligt att undersöka i jämförelse med till exempel intervjuer (jämför Burgstahler & Dichev, 1997). Retriever Business fanns tillgänglig på Mittuniversitetet bibliotek och datainsamlingen utgick från koncernsiffror i företagens balans- och resultaträkning. Dessutom hämtades information från noter i företagens årsredovisningar för att få reda på om företagen värderar sina anläggningstillgångar till verkligt värde.

Det urval som gjordes var samtliga företag från skogs- och fastighetsbranscherna med innehav av biologiska tillgångar och förvaltningsfastigheter. Dessa var även noterade på Nasdaq OMX Stockholmsbörsen. Dessa två branscher värderar främst sina tillgångar till verkligt värde, vilket kan underlätta risken för earnings management (Herbohn & Herbohn, 2006; Mäki et al. 2016). Med ambitionen att jämföra skogs- och fastighetsbranscherna med andra branscher som inte värderar sina tillgångar till verkligt värde, utan istället tillämpar det historiska

anskaffningsvärdet togs även alla företag listade på Large cap på Nasdaq OMX Stockholmsbörsen med i det ursprungliga urvalet. Finansiella institut togs dock bort eftersom de inte följer årsredovisningslagen (1995:1 554), utan lag (1995:1 559) om årsredovisning i kreditinstitut och värdepappersbolag. Det fanns också årsredovisningar som inte gick att få tag på. Det innebar att även dessa företag uteslöts från urvalet.

Urvalet baserades på tidsperioden 2006–2017. År 2005 uteslöts eftersom de nya standarderna trädde ikraft det året. Det var således det första året företagen tillämpade de nya kraven och de ändrade reglerna i redovisningen synliggjordes först efter 2005. Det beror på att formeln för att beräkna om värdering till verkligt värde ökar förekomsten av opportunistiskt beteende kräver siffror från både föregående och innevarande år (jämför Mäki et al. 2016). År 2017 valdes som slutår eftersom alla företag inte hade offentliggjort sina finansiella rapporter för 2018. De sammanlagda observationerna blev således 74 företag över 12 år. Dock minskade urvalet ytterligare. Dels togs extremvärden bort eftersom dessa påverkade beräkningarna och gav ett kraftigt snedvridet resultat. Dels ska det också nämnas att studien enbart fokuserade på inkomsthöjande earnings management varför de negativa värdena på de godtyckliga periodiseringarna togs bort. Det sammanlagda urvalet blev 402 observationer. Genom att analysera dessa observationer möjliggjorde studiens urval empiriska resultat som sedan kunde generaliseras (jämför Arbnor & Bjerke, 2009; Bryman & Bell, 2013). Datainsamlingen exporterades som tidigare nämnts till ett Excelark där enklare beräkningar utfördes för att sedan kunna genomföra statistiska analyser i SPSS.

3.5 Statistisk analysmetod

Programmet SPSS användes som tidigare nämnts för att analysera det insamlade datamaterialet. De körningar som gjordes i programmet avsåg först beskrivande statistik för att få en uppfattning om samtliga variabler. Den beroende variabeln var de godtyckliga periodiseringarna. Dessa visade om företagsledningen agerar opportunistiskt och mätte i vilken omfattning det förekommer earnings management eller inte. Värden på de godtyckliga periodiseringarna över 0 innebär det att earnings management förekommer. Det innebar i sin tur att ju högre värde på de godtyckliga periodiseringarna desto större omfattning av earnings management.

De oberoende variablerna var värdering till verkligt värde och värdering till historiskt anskaffningsvärde, men också huruvida data avsåg skogs- och fastighetsbranscherna samt årtal eftersom en av forskningsfrågorna var att analysera i vilken mån förekomsten av earnings management har förändrats sedan införandet av IFRS 13. Det lades även till en kontrollvariabel i form av omsättning eftersom tidigare forskning beskriver att omsättning har en påverkan på resultatmanipulering (jämför Dechow et al. 1998).

Efter den beskrivande statistiken gjordes medelvärdesanalyser i form av t-test och Anova[a]-test. Medelvärdena beräknades inom olika grupperingar för de oberoende variablerna (värdering till verkligt värde, värdering till det historiska anskaffningsvärdet, branscher samt årtal) för att se om medelvärdet på en viss variabel skiljde sig åt inom de olika grupperingarna (jämför

Djurfeldt et al. 2010). T-test gjordes på variabeln värdering till verkligt värde samt det historiska anskaffningsvärdet eftersom dessa endast bestod av två grupperingar. Anova[a]-testet gjordes på branscher samt årtal eftersom dessa bestod av fler än två grupperingar. Syftet var att signifikanstesta eventuella skillnader i medelvärden mellan olika grupper. Testerna visade således om medelvärdesskillnaderna gick att förlita sig på eller om det bara berodde på slumpen. Anova[a]-testet förklarade även den varians som fanns inom gruppen i de godtyckliga periodiseringarna och underlättade således studiens analys eftersom avsikten var att studera earnings management under 12 år (Djurfeldt et al. 2010).

Slutligen gjordes en korrelationsanalys för att få en överblick över hur sambandet såg ut mellan de olika variablerna (Djurfeldt et al. 2010). Det ska också nämnas att signifikansnivån för de statistiska testerna i SPSS sattes till en gräns om 95 %, vilket innebar att om p-värdet var mindre än 5 % var testerna statistiskt säkerställda och berodde därmed inte på slumpen (Djurfeldt et al. 2010).

3.6 Reliabilitet och validitet

För att studien skulle vara tillförlitlig och trovärdig sattes reliabilitet och validitet i relation till varandra. (Bryman & Bell, 2013). Reliabiliteten stärktes genom att försöka förklara så noggrant som möjligt hur studien har utförts. Datainsamlingen hämtades från Retriever Business, där siffror från företagens årsredovisningar är historiskt lagrade och därför inte går att ändra på. Det har även utförts stickprov för att se om siffrorna i Retriever Business stämde överens med företagens årsredovisningar. Dock har en del data inhämtats manuellt med risk att den mänskliga faktorn orsakat felaktigheter. Det ska dock nämnas att antalet observationer i studien är tillräckligt stort för att eventuella fel i den manuella hanteringen inte ska ha påverkat resultatet. Ett ytterligare sätt att stärka reliabiliteten var att som utgångpunkt hitta artiklar från 2005 och framåt eftersom regelverken om standarderna införandes det år. Validiteten stärktes genom att en välja en modell att mäta earnings management som tidigare forskning använt sig av (jämför Barth et al. 2001; Dechow et al. 1995; Dechow et al. 1998; Jones, 1991; McNichols, 2000). Det innebär att modellen får anses tillförlitlig och mäter de saker den avser att mäta. Genom att tillämpa The Modified Jones Model ökar jämförbarheten mellan olika studier, vilket i sin tur förstärker bilden av hur detta ser ut i verkligheten. Det innebär att studiens resultat går att generalisera till populationen (jämför Arbnor & Bjerke, 2009; Bryman & Bell, 2013).

3.7 Etiska aspekter

Etiska aspekter är alltid viktiga då en studie genomförs (Vetenskapsrådet, 2017). Studien har därför utformats med hjälp av etiska riktlinjer från Vetenskapsrådet som framförallt innebär att skydda medverkande individer, i detta fall företag i studien. Eftersom företagens årsredovisningar, som låg till grund för datainsamlingen fanns offentliga via Retriever Business beaktas endast konfidentialitetskravet utifrån vetenskapsrådets riktlinjer. Det innebär att all företagsinformation hanteras enbart för att uppfylla studiens syfte och av etiska skäl nämndes inga enskilda bolag. I och med att årsredovisningarna finns tillgängliga offentligt ska användandet av informationen i dessa inte medföra några problem.

4. Resultat

Nedan presenteras studiens resultat som baseras på samtliga företag från skogs- och fastighetsbranscherna med innehav av biologiska tillgångar och förvaltningsfastigheter, men också alla företag listade inom Large cap på Nasdaq OMX Stockholmsbörsen. Tidsperioden innefattade åren 2006–2017 och antalet observationer uppgick slutligen till 402. Avslutningsvis presenteras en resultatsammanfattning.

4.1 Beskrivande statistik

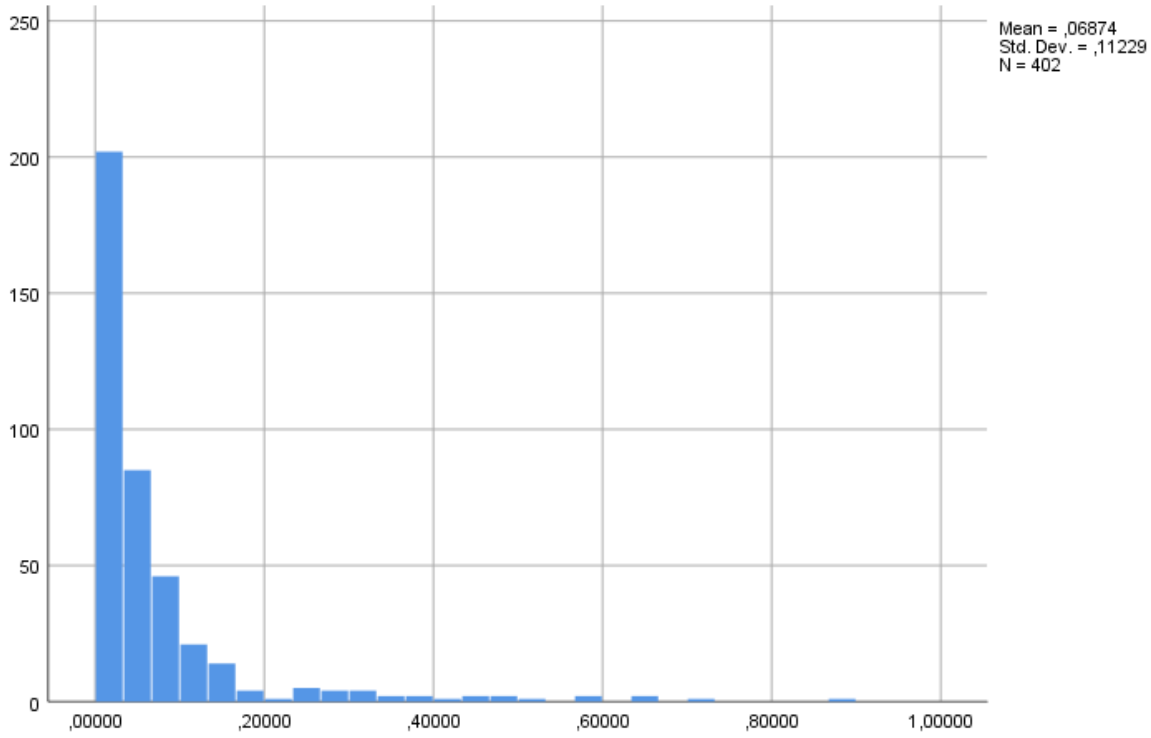
För att få en överblick i vilken omfattning earnings management förekommer redogörs först för beskrivande statistik gällande de godtyckliga periodiseringarna. De godtyckliga periodiseringarna är som tidigare nämnts en metod som företagsledningen väljer att tillämpa när de agerar opportunistiskt. Det är i sin tur de mått som mäter om det underlättar earnings management eller inte.

Tabell 1: Beskrivande statistik avseende de godtyckliga periodiseringarna.

	N	Minimum	Maximum	Medelvärde	Standardavvikelse
Godtyckliga periodiseringar	402	,00000	,87487	,06874	,11229
Valid N (listwise)	402				

Tabell 1 visar att de godtyckliga periodiseringarna och således risken för att earnings management förekommer har ett minimumvärde på 0 (eftersom de negativa värdena togs bort). Maximumvärdet är 0,8749 och medelvärdet 0,06874. Det innebär att medelvärdet ligger förhållandevis nära 0 och indikerar att risken för att earnings management förekommer bland de undersökta företagen är relativt liten.

Standardavvikelsen beskriver hur mycket värdena frångår medelvärdet. Tabell 1 visar ett värde på 0,11229. I detta fall innebär det ett högre värde än medelvärdet, vilket indikerar en ganska stor variation. Dock är värdena fortfarande förhållandevis nära 0. Det betyder att de godtyckliga periodiseringarna indikerar en relativt låg risk att earnings management förekommer.



Figur 6: Histogram över de godtyckliga periodiseringarna.

Figur 6 visar främst hur spridningen av de godtyckliga periodiseringarna (earnings management) ser ut. Figuren visar att de flesta värdena ligger förhållandevis nära 0. Det framgår således av diagrammet att de undersökta företagen tillämpar earnings management i relativ liten omfattning.

Nedan presenteras fördelningen mellan värdering till verkligt värde samt branscher. Dessa uppgifter används i kommande analyser.

Tabell 2: Fördelning avseende värdering till verkligt värde.

		Frekvens	**Procent**
Valid	Värdering till verkligt värde	99	24,6
	Ej värdering till verkligt värde	303	75,4
	Totalt	402	100,0

Tabell 2 visar hur fördelningen mellan värdering till verkligt värde och historiskt anskaffningsvärde (ej värdering till verkligt värde). Tabell 2 visar att 99 observationer hör till verkligt värde. Det utgör 24,6 % av populationen. Det innebär att 303 observationer inte värderar till verkligt värde, utan använder det historiska anskaffningsvärdet istället. Det utgör således 75,4 % av populationen.

Tabell 3: Fördelning avseende branscher.

		Frekvens	Procent
Valid	Skogsbranschen	23	5,7
	Fastighetsbranschen	76	18,9
	Övriga branscher	303	75,4
	Totalt	402	100,0

Tabell 3 visar hur fördelningen avseende branscher ser ut. Det kan utläsas att 23 observationer (5,7 %) finns inom skogsbranschen. Det kan också utläsas att 76 observationer (18,9 %) finns inom fastighetsbranschen. Observera att skogs- och fastighetsbranscherna täcker in samtliga företag som har gjort sin värdering till verkligt värde. 303 observationer (75,4 %) finns inom övriga branscher och täcker in samtliga fall som inte värderar till verkligt värde utan till det historiska anskaffningsvärdet.

4.2 Medelvärdesanalyser

En medelvärdesanalys utformas för att påvisa eventuella skillnader mellan olika grupperingar (Djurfeldt et al. 2010). Grupperingarna i detta fall består av värdering till verkligt värde, värdering till det historiska anskaffningsvärdet, branscher samt årtal. Medelvärdesanalyserna görs således för att kunna analysera om det finns eventuella samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management i skogs- och fastighetsbranscherna i jämförelse med andra branscher som inte värderar till verkligt värde (det vill säga om det sker i större utsträckning i de branscher som värderar till verkligt värde). Medelvärdesanalyserna görs också för att analysera i vilken utsträckning förekomsten av earnings management såväl inom skogs- och fastighetsbranscherna och större börsnoterade företag har förändrats sedan införandet av IFRS 13.

Tabell 4: Medelvärde avseende värdering till verkligt värde.

Värdering till verkligt värde	Medelvärde	N	Standardavvikelse
Värdering till verkligt värde	,0782779	99	,13261109
Ej värdering till verkligt värde	,0656237	303	,10485734
Totalt	,0687400	402	,11228588

Tabell 4 visar medelvärdet för de godtyckliga periodiseringarna inom gruppen värdering till verkligt värde och det historiska anskaffningsvärdet (ej värdering till verkligt värde). Tabellen visar att de företag som värderar till verkligt värde, det vill säga företag inom skogs- och fastighetsbranscherna, har ett medelvärde på 0,0783. Det innebär ett högre medelvärde än de företag som värderar till det historiska anskaffningsvärdet (0,0656). Det indikerar att earnings management verkar förekomma i större utsträckning hos företag som värderar till verkligt värde än hos företag som värderar till det historiska anskaffningsvärdet. För att vara helt säker på ovanstående resultat görs också ett signifikanstest i form av ett t-test.

Tabell 5: T-test avseende värdering till verkligt värde.

		F	Sig.	t	Sig. (2 svansad)
Godtyckliga periodiseringar	Equal variances assumed	2,653	,104	-,973	,331
	Equal variances not assumed			-,865	,388

Begreppen skrivs på engelska eftersom svenska översättningar inte kunde hittas.

Tabell 5 visar om de indikerade skillnaderna i tabell 4 är signifikanta. Det första som studeras i tabell 5 är därför kolumn Sig. Är värdet över 0,05 studeras kolumn Sig. (2 svansad) på raden Equal variance assumed. Är värdet på Sig. under 0,05 studeras istället kolumn Sig. (2 svansad) på raden Equal variance not assuemed.

I detta fall visar tabell 5 att Sig. är högre än 0,05 (0,104). Nästa steg blir därför att studera kolumn Sig. (2 svansad), även kallat p-värde, på raden Equal variance assumed. P-värdet är 0,331 vilket är ett högre värde än 0,05 (5 %). Det indikerar att det inte finns något signifikant säkerställt samband mellan variablerna. Det innebär att dessa resultat lika väl kan bero på slumpen (Djurfeldt et al. 2010).

Tabell 6: Medelvärde avseende branscher.

Bransch	Medelvärde	N	Standardavvikelse
Skogsbranschen	,0705615	23	,12288792
Fastighetsbranschen	,0806131	76	,13610697
Övriga branscher	,0656237	303	,10485734
Totalt	,0687400	402	,11228588

Tabell 6 visar medelvärden för de godtyckliga periodiseringarna avseende branscher. Som tidigare nämnts uppgick skogs- och fastighetsbranscherna till lika stor andel som värdering till verkligt värde, medan övriga branscher uppgick till lika stor andel som värderar till det historiska anskaffningsvärdet. Det kan därför vara intressant att få en uppfattning hur skogs- och fastighetsbranscherna skiljer sig åt. Tabellen visar att skogsbranschen har ett medelvärde på 0,07056 och fastighetsbranschen på 0,0806. Det innebär således att earnings management fortfarande förekommer i relativt liten utsträckning. Dock sker det i något större utsträckning inom fastighetsbranschen i jämförelse med skogsbranschen och övriga branscher.

Även här görs ett signifikanstest för att säkerställa om resultaten går att lita på. Istället för ett t-test görs ett Anova[a] test. Det beror på att Anova[a] testet förklarar den varians som finns i de godtyckliga periodiseringarna (earnings management) på ett bättre sätt när variablerna består av fler grupperingar (Djurfeldt et al. 2010).

Tabell 7: Anova[a] avseende branscher.

Bransch	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Mellan grupperingarna	,014	2	,007	,543	,581
Inom grupperingarna	5,042	399	,013		
Totalt	5,056	401			

Begreppen skrivs på engelska eftersom svenska översättningar inte kunde hittas.

Genom att studera kolumn F i tabell 7 och det så kallade F-värdet, framgår om skillnaden i medelvärden mellan de olika branscherna är signifikanta eller inte. Det innebär att F-värdet ska vara större eller minst lika med det så kallade kritiska F-värdet som motsvarar sannolikheten för ett p-värde på 0,05.

I detta fall är F-värdet 0,543 och därmed lägre än Sig. (0,581). Det indikerar att p-värdet är större än 5 % och innebär att testet inte är signifikant säkerställt. Det innebär att dessa resultat lika väl kan bero på slumpen eftersom det inte finns något statistiskt stöd för denna skillnad (Djurfeldt et al. 2010). Det finns alltså inte tillräckligt starka belägg för att earnings management förekommer i jämförelsevis större utsträckning inom skogs- eller fastighetsbranscherna.

Tabell 8: Medelvärde avseende årtal.

Årtal	Medelvärde	N	Standardavvikelse
2006	,1163687	37	,16312620
2007	,1022312	39	,12260899
2008	,1060294	36	,15926989
2009	,0816521	33	,11957317
2010	,0821582	32	,13719041
2011	,0507532	34	,03844256
2012	,0356438	22	,03691841
2013	,0486560	34	,06065374
2014	,0310709	39	,04280552
2015	,0397366	27	,03263802
2016	,0638287	38	,15324513
2017	,0427731	31	,05630229
Totalt	,0687400	402	,11228588

Tabell 8 visar medelvärden för de godtyckliga periodiseringarna inom gruppen årtal. Tabellen visar att ju tidigare årtal, och ju närmare införandet av standarden IFRS 13, desto större risk för earnings management. Detta indikerar att förekomsten av earnings management har förändrats sedan införandet av IFRS 13. Tabell 8 visar att värdet på de godtyckliga periodiseringarna var

som högst under 2006 och i princip bara har sjunkit sedan dess. Även här görs ett signifikanstest för att vara helt säkra på om resultaten går att lita på.

Tabell 9: Anova[a] avseende årtal.

Årtal	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Mellan grupperingarna	,338	11	,031	2,538	,004
Inom grupperingarna	4,718	390	,012		
Totalt	5,056	401			

Begreppen skrivs på engelska eftersom svenska översättningar inte kunde hittas.

Återigen studeras kolumn F. I detta fall uppgår F-värdet i tabell 9 till 2,538, det vill säga högre än Sig. (0,004). Det indikerar att p-värdet är mindre än 5 % och att testet är signifikant säkerställt. Resultatet beror således inte på slumpen, utan förekomsten av earnings management har förändrats sedan införandet av IFRS 13.

4.3 Korrelationsanalys

Det kan också vara intressant att se hur samtliga variabler korrelerar med varandra, det vill säga hur sambandet ser ut mellan de olika variablerna. Nedan presenteras därför en korrelationsanalys för samtliga variabler.

Tabell 10: Korrelationsanalys över undersökta variabler.

		Godtyckliga periodiseringar	Värdering till verkligt värde	Bransch	Omsättning	År
Godtyckliga periodiseringar	Korrelationskoefficient	1				
Värdering till verkligt värde	Korrelationskoefficient	,049	1			
	Sig. (2-svansad)	,331				
Bransch	Korrelationskoefficient	,052	,964**	1		
	Sig. (2-svansad)	,300	,000			
Omsättning	Korrelationskoefficient	-,074	-,277**	-,299**	1	
	Sig. (2-svansad)	,137	,000	,000		
Årtal	Korrelationskoefficient	-,219**	,016	,032	,083	1
	Sig. (2-svansad)	,000	,755	,528	,095	
N= 402						

**. Korrelationen är signifikant vid 0,05-nivån (2-svansad) (p <0,05)

Tabell 10 visar korrelationskoefficienterna och hur variablerna korrelerar med varandra. Det enda sambandet med godtyckliga periodiseringar är årtal. Sambandet är negativt och visar som tidigare indikerats att ju tidigare årtal och ju närmare införandet av standarden IFRS 13, desto större risk för earnings management. Tabell 10 visar ett p-värde på 0,000, vilket innebär att det finns ett signifikant säkerställt samband mellan variablerna.

4.4 Resultatsammanfattning

Resultatet av studien har presenterats i form av beskrivande statistisk, medelvärdesanalyser och korrelationsanalys. Det insamlade materialet har kunnat analyseras med hjälp av programmet SPSS.

Studien avsåg att analysera i vilken omfattning det förekommer earnings management i större börsnoterade företag, om det fanns ett eventuellt samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management i skogs- och fastighetsbranscherna i jämförelse med andra branscher som inte värderar till verkligt värde, samt att analysera hur förekomsten av earnings management såväl inom skogs- och fastighetsbranscherna och större börsnoterade företag har förändrats sedan införandet av IFRS 13.

Resultaten indikerar att earnings management förekommer oavsett om företagen värderar till verkligt värde eller det historiska anskaffningsvärdet. Dock är värdena förhållandevis nära 0, vilket innebär att de godtyckliga periodiseringarna och således omfattningen av earnings management är relativt liten.

Resultaten visar vidare att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad gällande förekomsten och omfattning av earnings management beroende på om företag värderar till verkligt värde eller det historiska anskaffningsvärdet. En medelvärdesanalys visar dock att earnings management tenderar att förekomma i något större utsträckning när värdering till verkligt värde används och således något mer i skogs- och fastighetsbranscherna än i andra branscher som inte värderar sina tillgångar till verkligt värde.

Dock finns en statistiskt säkerställd skillnad gällande än jämförelsevis större förekomst av earnings management i samband med införandet av de nya värderingsreglerna. Det bekräftas även av korrelationsanalysen som visar att årtal är den enda variabeln som visar ett statistiskt säkerställt samband med de godtyckliga periodiseringarna.

5. Analys

Nedan presenteras en analys från de empiriska resultaten i förhållande till den teoretiska referensramen som bygger på tidigare forskning.

Syftet med företagens finansiella rapporter är att uppvisa en rättvisande bild i form av de kvalitativa egenskaperna. För att förena de kvalitativa egenskaperna på global nivå infördes standarden IFRS 13, värdering till verkligt värde. Värdering till verkligt värde är främst relevant inom skogs- och fastighetsbranscherna där tillgångarna behöver spegla marknaden på ett särskilt effektivt sätt. Företag inom dessa branscher väljer således att värdera tillgångarna utifrån de högre nivåerna i värderingshierarkin som kan öka de subjektiva bedömningarna av tillgångarnas värde. Det kan i sin tur leda till ett ökat opportunistiskt beteende hos företagsledningen. Värderingshierarkin kan därför innebära risk som underlättar earnings management, framförallt på nivå 3 som främst tillämpas av skogs- och fastighetsbranscherna. (Laux & Leuz, 2009).

Litteraturen har identifierat två olika förhållningssätt vad gäller synen på huruvida värdering till verkligt värde underlättar earnings management eller inte. Studiens resultat visar stöd för det förhållningssätt som beskriver att värdering till verkligt värde inte ökar risken för ett opportunistiskt beteende hos företagsledningen och således inte underlättar earnings management (Argiles et al. 2011; Barlev & Haddad, 2003; Danbolt & Rees, 2008; Da Silva et al. 2015; Gonçalves et al. 2017; Hadiyanto et al. 2018; Jarva, 2009). Detta då studiens resultat visar att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad avseende förekomsten av earnings management beroende på om företag värderar till verkligt värde eller det historiska anskaffningsvärdet.

Ett värde över 0 på de godtyckliga periodiseringarna indikerar enligt Dechow et al. (1995) att inkomsthöjande earnings management tillämpas. Dock är denna studies resultat i linje med Jarva (2009), vars resultat visar att värdet på de godtyckliga periodiseringarna är mer relaterade till andra ekonomiska faktorer än resultatmanipulering, eftersom det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad, men också för att omfattningen av earnings management (med ett medelvärde på 0,06874) ligger förhållandevis nära 0. Risken för att earnings management förekommer bland de undersökta företagen är därmed relativt liten. Det innebär således att omfattningen inte ger belägg för earnings management. Likaså visar Da Silva et al. (2015) och Danbolt & Rees (2008), vars studier gjordes inom skogs- och fastighetsbranscherna, att earnings management inte förekommer eftersom företagsledningen inte kan värdera tillgångarna på osäkra antaganden.

Dock motsäger studiens resultat Mäki et al. (2016) vars resultat visar att företagsledningar inom fastighetsbranschen tillämpar metoder för att manipulera resultat. Skillnaderna i resultatet kan bero på att olika modeller vid beräkning av earnings management har använts. Dessutom var tidsperioden annorlunda då min studie omfattar en betydligt längre period i jämförelse med Mäki et al. (2016). Rhee et al. (2018) motsäger också min studies resultat då den studien, som i likhet med min studie använt en metod vars modell baseras på The Modified Jones Model, visar att företagsledningen tillämpar earnings management när tillgångarna värderas till verkligt värde. Dock omfattar deras studie en kortare tidsperiod samt är utförd på en annan plats i världen (Asien). Detta kan vara en tänkbar förklaring till att resultaten skiljer sig åt.

Som tidigare nämnts visar studiens resultat att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad gällande förekomsten och omfattning av earnings management beroende på om företag värderar till verkligt värde eller det historiska anskaffningsvärdet. En medelvärdesanalys visar dock att earnings management tenderar att förekomma i något större utsträckning när värdering till verkligt värde används och således något mer i skogs- och fastighetsbranscherna än i andra branscher som inte värderar sina tillgångar till verkligt värde. Medelvärdesanalysen visar också att earnings management sker i störst utsträckning i fastighetsbranschen. Vad detta kan bero på är dock svårt att svara på. Möjligen vore ett grundläggande problem ligga hos själva värderingen till verkligt värde då fastighetsbranschen i större utsträckning kan tillämpa värdering utifrån nivå 3. Det kan således indikera att de subjektiva värderingarna innehåller felaktigheter (Danbolt & Rees, 2008). I vart fall är en intressant aspekt huruvida det är värdering till verkligt värde eller skogs- och fastighetsbranscherna som kan trigga earnings management.

Å ena sidan visar således medelvärdesanalyserna indikationer på att värdering till verkligt värde skulle kunna öka risken för earnings management. Detta får stöd av Šodan (2015), vars resultat visar att earnings management förekommer, och förklaras av Fargher & Zhang (2014) med att metoden lämnar utrymme för subjektiva bedömningar och ett opportunistiskt beteende. Det förändrar kvalitén på företagens finansiella rapporter och ger en lägre tillförlitlighet på redovisningen associerad med earnings management. Det ska dock återigen poängteras att resultaten likaväl kan bero på slumpen eftersom signifikanstesterna avseende forskningsfråga två inte visar någon statistiskt säkerställd skillnad.

En möjlig bakomliggande orsak kan istället vara att problemet grundar sig i själva införandet av standarden. Detta leder oss vidare till studiens tredje forskningsfråga där studiens resultat visar att det finns en statistisk säkerställd skillnad gällande en jämförelsevis större förekomst av earnings management i samband med införandet av de nya värderingsreglerna. Detta resultat bekräftades även av korrelationsanalysen som visade att årtal har ett samband med de godtyckliga periodiseringarna.

Detta får stöd av Dietrich et al. (2001) vars resultat visar att vissa förvaltningsfastigheter var värderade till marknadsvärdet och att företagsledningen valde att redovisa ett lägre belopp i resultaträkningen. Det berodde troligtvis på att företagsledningen ville göra en större vinst vid försäljningen av fastigheten. Författarna fann därför att earnings management tillämpades och menade också att införandet av IAS 40 underlättar detta. Övergången till de nya reglerna kan därför vara en faktor som påverkar förekomsten av earnings management.

Dock motsäger studiens resultat Barlev & Haddad (2003) avseende forskningsfråga tre vars resultat visar att införandet av standarden inte underlättar earnings management eftersom värdering till verkligt värde anses vara mer relevant, tillförlitlig samt öka den beslutsfattande informationen för intressenter i jämförelse med värdering till historiskt anskaffningsvärde. Återigen kan skillnaderna bero på att olika modeller har använts, men också att studierna utförts under olika tidsperioder samt att studierna är utförda på olika platser i världen.

Avseende skillnader i resultat mellan olika studier har jag försökt lokalisera tidigare forskning för att se eventuella samband, dock utan att finna några sådana samband. Att det inte verkar finnas några bakomliggande mönster kring varför studierna påvisar skillnader i empiriska resultat är i sig en intressant aspekt.

6. Slutdiskussion

I följande avsnitt presenteras de slutsatser som studien mynnat ut i. Därefter presenteras studiens begränsningar och sedan avslutas med förslag till fortsatt forskning.

6.1 Studiens slutsats

Syftet med studien var att beskriva och analysera vad värdering till verkligt värde är, i vilken omfattning earnings management förekommer samt eventuella samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management.

Första forskningsfrågan löd, i vilken omfattning förekommer earnings management i större börsnoterade företag? Studiens resultat visar att earnings management förekommer, men att omfattningen är relativt liten eftersom medelvärdet var förhållandevis nära 0.

Andra forskningsfrågan löd, i vilken utsträckning finns det ett eventuellt samband mellan värdering till verkligt värde och earnings management i skogs- och fastighetsbranscherna i jämförelse med andra branscher som inte värderar till verkligt värde? Resultaten visar att det inte finns någon statistiskt säkerställd skillnad beroende på värderingsmetod. En medelvärdesanalys visar dock att earnings management tenderar att förekomma i något större utsträckning när värdering till verkligt värde används och således något mer i skogs- och fastighetsbranscherna än i andra branscher som inte värderar sina tillgångar till verkligt värde.

Tredje forskningsfrågan löd, hur har förekomsten av earnings management inom såväl skogs- och fastighetsbranscherna som andra större börsnoterade företag förändrats sedan införandet av IFRS 13? Studiens resultat visar att det finns en statistisk säkerställd skillnad såtillvida att earnings management förekommer i jämförelsevis högre utsträckning i samband med införandet av de nya värderingsreglerna. En eventuell anledning till detta kan vara okunnighet hos företagsledningen eftersom standarderna då precis var nya.

6.2 Studiens begränsningar

I denna studie har The Modified Jones Model använts vid beräkning av earnings management. McNichols (2000) nämner att det vanligaste sättet att mäta earnings management är via godtyckliga periodiseringar då de tar hänsyn till intäkter och förändring i omsättningstillgångar, kassa, kortfristiga skulder, totala tillgångar, avskrivningar, nettoomsättning, kundfordringar och materiella anläggningstillgångar. Det innebär att resultatet tenderar att bli mer rättvisande om denna modell används. Tidigare forskning (Da Silva et al. 2015; Rhee et al. 2018; Šodan, 2015) har använt sig av metoder som är baserade på samma modell. Dock finns det ändå skillnader i studiernas resultat om earnings management förekommer eller inte.

En orsak till varför min studies resultat skiljer sig från tidigare forskning kan vara att studierna är gjorda under olika tidsperioder, men också i olika delar av världen. Denna studie har endast tillämpats på stockholmsbörsen och resultaten är därför applicerade på Sverige. Resultaten skiljer sig också från tidigare forskning som använt andra metoder (Argiles et al., 2012; Fargher & Zhang, 2014; Herbohn & Herbohn, 2006; Mäki et al., 2016; Rhee et al., 2018; Shalev et al., 2013; Šodan, 2015).

Det ska också nämnas att det uppkom en fråga angående styrkan i de godtyckliga periodiseringarna under studiens genomförande. Det vill säga vilket mått styrkan har, och vart gränsen för earnings management går. Dechow et al. (1995) nämner att om värdet på de godtyckliga periodiseringarna är 0, indikerar det i att ingen earnings management förekommer. Dock kan frågan ställas om ett värde på till exempel 0,01 anses som tillräckligt starkt belägg för om earnings management förekommer eller inte. Värdet 0,01 är ju i princip 0, men ändå inte. Det var därför väldigt svårt att veta om studiens medelvärde var tillräckligt starkt för att styrka antagandet om att det förekommer earnings management eller inte. Detta eftersom värdet på 0,06874 (studiens medelvärde) fortfarande är relativt nära 0. Det ska också nämnas att när de enklare beräkningarna gjordes i Excel ansåg jag mig kunna urskilja att flertal företag hade ett värde över 0, vilket gjorde att studiens resultat i det avseendet är i linje med Jarva (2009).

6.3 Förslag till fortsatt forskning

Ett förslag till fortsatt forskning är att fördjupa sig i styrkan på de godtyckliga periodiseringarna för att försöka bringa klarhet i var gränsen för earnings management går.

Ett andra förslag till fortsatt forskning är att lägga till fler faktorer som kan påverka förekomsten av earnings management. Exempel på faktorer skulle kunna vara vd-byten, bonusprogram, manlig eller kvinnlig vd. Intressant vore också att undersöka de negativa värdena på de godtyckliga periodiseringarna.

Ytterligare en intressant aspekt är att beakta en mer kvalitativ ansats för att få en mer fördjupad förståelse om i vilken mån värdering till verkligt värde underlättade earnings management eller inte. Det hade också varit intressant att beakta i vilken mån earnings management skiljer sig åt mellan olika länder.

Referenser

Arbnor, I., Bjerke, B. (2009). *Methodology for creating business knowledge*, 3:e uppl., Sage: Thousand Oaks.

Argiles, J., Alberch, A., Blandon, J. (2012). A comparative study of difficulties in accounting preparation and judgement in agriculture: using fair value and historical cost for biological assets valuation, *Revista de Contabilidad*, Vol 15(1), pp. 109-142.

Argiles J.M., Garcia-Blandon, J., Monllau, T. (2011). Fair value versus historical cost-based valuation for biological assets: predictability of financial information, *Revista de Contabilidad,* Vol 14(2), pp. 87-113.

Barley, B., Haddah, J.R. (2003). Fair value accounting and the management of the firm, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol 14(4), pp. 383-415.

Barth, M., Cram, D., Nelson, K. (2001). Accruals on the prediction of future cash flow, *The Accounting Review*, Vol 76(1), pp. 27-58.

Bendickson, J., Muldoon, J., Liguori, E., Davis, P.E. (2016). Agency theory: the times, they are a-changin', *Management Decision*, Vol 54(1), pp. 174-193.

Burgstahler, D., Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses, *Journal of Accounting & Economics*, Vol 24(1), pp. 99-126.

Bryman, A., Bell, E. (2013). Företagsekonomiska forskningsmetoder, 2:a uppl., Liber: Stockholm.

Carmona, S., Trombetta, M. (2008). On the global acceptance of IAS/IFRS accounting standards: the logic and implications of the principles-based system, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 27(6), pp. 455-461.

Cristea, G.V. (2018). Historical cost accounting of fair value accounting: a historical perspective, *Challenges of the Knowledge Society*, Vol 12(1), pp. 842-845.

Da Silva, R.L.M., Nardi, P.C.C., De Souza Ribeiro, M. (2015). Earnings management and valuation of biological assets, *Brazilian Business Review*, Vol 12(4), pp.1-26.

Danbolt, J., Rees, W. (2008). An experiment in fair value accounting: UK investment vehicles, *European Accounting Review*, Vol 17(2). pp. 271-303.

Dechow, P.M., Kothari, S.P., Watts, R.L. (1998). The relation between earnings and cash flows, *Journal of Accounting and Economics*, Vol 25(2), pp. 133-168.

Dechow, P.M., Sloan, R.G., Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management, *The Accounting Review*, Vol 70(2), pp. 193-225.

Deegan, C., Unerman, J. (2011). *Financial accounting theory*, 2:a uppl., McGraw-Hill education: Maidenhead.

Dietrich, J.R., Harris, M.S., Muller III, K.A. (2001). The reliability of investment property fair value estimates, Journal of Accounting and Economics, Vol 30(2), pp. 125-158.

Djurfeldt, G., Larsson, R., Stjärnhagen, O. (2010). *Statistisk vertygslåda 1 – samhällsvetenskaplig orsaksanalys med kvantitativa metoder*, 2:a uppl., Studentlitteratur: Lund.

Far akademi. (2016). IFRS-volymen 2016, Far akademi: Stockholm.

Fargher, N., Zhang J.Z. (2014). Changes in the measurement of fair value: implications for accounting earnings, *Accounting Forum*, Vol 38(3), pp. 184-199.

Gonçalves, R., Lopes, P., Russell, C. (2017). Value relevance of biological assets under IFRS, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol 29(1), pp. 118-126.

Hadiyanto, A., Puspitasari, E., Ghani, E.K. (2018). The effect of accounting methods on financial reporting quality, *International Journal of Law and Management*, Vol 60(6), pp. 1401-1411.

Healy, P.M., Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implication for standard settings, *Accounting Horizons*, Vol 13(4), pp. 365-383.

Herrmann, D., Saudagaran, S., Thomas, W. (2006). The quality of fair value measures for property, plant, and equipment, *Accounting Forum*, Vol 30(1), pp. 43–59.

Herbohn, K., Herbohn, J. (2006). International accounting standard (IAS) 41: what are the implications for reporting Forest assets?, *Small-Scale Forest Economics, Management and Policy*, Vol 5(2), pp. 175-189.

Jaijaram, P. (2013). Fair value accounting vs. historical cost accounting, *Review of Business Information System*, Vol 17(1), pp. 1-6.

Jarva, H. (2009). Do firms manage fair value estimates? an examination of SFAS 142 goodwill impairments, *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol 25(9-10), pp. 1059-1086.

Jermakowicz, E.K., Gornik-Tomaszewski, S. (2006). IFRS and you: what are the implications of the European accounting revolution?, *Strategic Finance*, Vol 87(9), pp. 43-48.

Jones, J.J. (1991). Earnings management during import relief investigations, *Journal of Accounting Research*, Vol 29(2), pp. 193-228.

Laux, C., Leuz, C. (2009). The crisis of fair-value accounting: making sense of the recent debate, *Accounting, Organizations and Society*, Vol 34(6), pp. 826-834.

Merra, A. (2016). The pros and cons of fair value accounting in a globalized economy: a never ending debate, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, Vol 31(4), pp. 582-592.

McNichols, M.F. (2000). Research design issues in earnings management, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol 19(4), pp. 313-345.

Mäki, J., Somoza-Lopez, A., Sundgren, S. (2016). Ownership structure and accounting method choice: a study of European real estate companies, *Accounting in Europe*, Vol 13(1), pp.1– 19.

Penman, S.H. (2007). Financial reporting quality: is fair value a plus or a minus?, *Accounting and Business Research*, Vol 37(6), pp. 33-44.

Rhee, C., Choi, E., Ryu, J. (2018). The influence of firm's fair value system on earnings quality under IFRS, *Journal of Applied Business Research*, Vol 34(3), pp. 427-436.

Sapkauskiene, A., Orlovskij, S. (2017). The usefulness of fair value estimates for financial decision making: a literature review, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, Vol 93(149), pp. 163-174.

Shalev, R., Zhang, I.X., Zhang, Y. (2013). CEO compensation and fair value accounting: evidence from purchase price allocation, *Journal of Accounting Research*, Vol 51(4), pp. 819-853.

Šodan, S. (2015). The impact of fair value accounting on earnings quality in eastern European countries, *Procedia Economics and Finance*, Vol 32(1), pp. 1769-1786.
Vetenskapsrådet. (2017). *God forskningssed,* Vetenskapsrådet: Stockholm.

Bilaga 1

Exempel: Beräkning steg 1 förändring av variabler (gjordes på alla år från 2005-2017)					
Variabler	**År 0**	**År 1**	**Beräkning**	**Förändring**	
Omsättningstillgångar	9 744 000	9 651 000	9 561 000 - 9 744 000	-93 000	
Kassa	586 000	480 000	480 000 - 589 000	-106 000	
Kortfristiga skulder	5 656 000	5 840 000	5 840 000 - 5 656 000	184 000	
Totala tillgångar	17 184 000	16 892 000	Ingen beräkning samt förändring på denna variabel		
Avskrivningar	464 000	491 000	Ingen beräkning samt förändring på denna variabel		
Nettomsättning	22 057 000	26 436 000	26 436 000 - 22 057 00(	4 379 000	
Kundfordringar	3 027 000	3 210 000	3 210 000 - 3 027 000	183 000	
Materiella anläggningstillgångar	5 164 000	5 178 000	Ingen beräkning samt förändring på denna variabel		

Bilaga 2

Exempel: Beräkning av steg 2 av The Modified Jones Model					
Totala tillgångar år 1=	((- 93 000) - (-106 000)) - 184 000 - 491 000			= - 662 000	

Bilaga 3

Exempel: Beräkning av steg 3 av The Modified Jones Model					
Icke-godtyckliga periodiseringar år 1	(1/16 892 000) + (4 379 000 - 183 000)/ 16 892 000 + 5 178 000/16 892 000				= 0,55

Bilaga 4

Exempel: Beräkning av steg 4 av The Modified Jones Model					
Godtyckliga periodiseringar år 1 =	- 662000 / 16 892 000 - 0,55/16 892 000			= -0,0392	