

Förklarande variabler för goodwillnedskrivning: En kvantitativ studie av nordiska IT- och telekombolag

Av: Havi Ahmad och Yousef Al-Jumaili

Handledare: Natallia Pashkevich

Södertörns högskola | Institutionen för samhällsvetenskaper

Kandidatuppsats 15 hp

Företagsekonomi C | Vårterminen 2026



SÖDERTÖRNS HÖGSKOLA | STOCKHOLM
sh.se

Förord

Vi vill rikta ett varmt tack till vår handledare Natallia Pashkevich samt våra opponenter för värdefulla synpunkter och konstruktiv kritik under arbetet med detta examensarbete.

Vårterminen 2026

Havi Ahmad

Yousef Al-Jumaili

Sammanfattning

Syftet med denna studie är att undersöka vilka variabler som påverkar sannolikheten för nedskrivning av goodwill bland börsnoterade nordiska large- och mid cap-företag under perioden 2021–2024. Med utgångspunkt i agentteorin, positiv redovisningsteori och resultatmanipuleringsteori analyseras sambanden mellan goodwillnedskrivningar och sex utvalda variabler: VD-byte, skuldsättningsgrad, resultatutjämnning, lönsamhet, goodwillandel och företagsstorlek. Studien bygger på en kvantitativ metod med logistisk regression och baseras på data från årsredovisningar för 47 företag noterade på Nasdaq Stockholm, Nasdaq Helsinki, Nasdaq Copenhagen, Nasdaq Iceland och Oslo Børs.

Resultaten visar att lönsamhet (ROA) är den enda variabel som uppvisar ett signifikant negativt samband med goodwillnedskrivningar, vilket indikerar att nedskrivningar främst sker i företag med svagare resultatutveckling. Övriga variabler, inklusive VD-byte och skuldsättning, visar inga signifikanta samband. Resultaten indikerar begränsat stöd för förekomsten av opportunistiskt beteende. Utöver huvudanalysen genomfördes en kompletterande analys av skillnader mellan nordiska länder, vilken inte visade några statistiskt signifikanta skillnader i sannolikheten för goodwillnedskrivning. Studien bidrar till förståelsen av hur goodwillnedskrivningar hanteras inom IFRS och ger insikter om redovisningspraxis i en nordisk kontext.

Nyckelord: goodwill, nedskrivningar, IFRS, agentteori, earnings management, positiv redovisningsteori, large cap, mid cap, Norden

Abstract

The purpose of this study is to examine the factors influencing the likelihood of goodwill impairment among Nordic large-cap and mid-cap companies listed on Nasdaq Stockholm, Nasdaq Helsinki, Nasdaq Copenhagen, Nasdaq Iceland and the Oslo Stock Exchange between 2021 and 2024. Drawing on agency theory, positive accounting theory, and earnings management theory, the study investigates the relationship between goodwill impairments and six explanatory variables: CEO change, leverage, income smoothing, profitability, goodwill intensity, and firm size. A quantitative method using logistic regression was applied to a sample of 47 firms based on data from annual reports.

The results show that profitability (ROA) is the only variable significantly associated with goodwill impairments, with a negative relationship indicating that firms with weaker performance are more likely to record impairments. The other variables, including CEO change and leverage, show no statistically significant results. The absence of opportunistic patterns shows that managerial strategic manipulation of financial reporting is limited in the Nordic context. In addition to the main analysis, a supplementary examination of differences across Nordic countries was conducted, which did not reveal any statistically significant differences in the likelihood of goodwill impairment. This study contributes to the understanding of goodwill accounting under IFRS and provides insights into financial reporting practices in a Nordic setting.

Keywords: goodwill, impairment, IFRS, agency theory, earnings management, positive accounting theory, large cap, mid cap, Nordics

1. Introduktion

Detta kapitel presenterar studiens bakgrund, problemformulering, syfte och forskningsfråga. Det belyser varför goodwill är en viktig och omdiskuterad post i företagsredovisningen, särskilt inom IT- och telekombolag i Norden. Kapitlet avslutas med en avgränsning av studiens omfattning och fokus.

1.1 Bakgrund

Under de senaste decennierna har goodwill utvecklats till en av de mest betydande och samtidigt mest omdiskuterade balansposterna bland börsnoterade företag. I takt med att företagsförvärv blivit en central del av många företags tillväxtstrategier och immateriella resurser fått ökad ekonomisk betydelse har goodwill ofta vuxit till att utgöra en väsentlig andel av företagets totala tillgångar (Amel-Zadeh et al., 2023). Till skillnad från materiella tillgångar representerar goodwill inte identifierbara resurser, utan speglar framtida lönsamhetsförväntningar, synergier och andra svårsmätbara värden kopplade till ett förvärv. Gauffin och Nilsson (2022) visar att goodwillnedskrivningar är låga i förhållande till totalt redovisad goodwill och att upplysningar kring nedskrivningstester ofta är bristfälliga, vilket kan försvåra externa intressenters bedömning.

Regelverket för redovisning av goodwill genomgick en grundläggande förändring i samband med införandet av IFRS 3 "Business Combinations" och IAS 36 "Impairment of Assets". Den tidigare modellen med systematiska avskrivningar ersattes av en nedskrivningsmodell där goodwill inte längre skrivs av över tid utan i stället prövas årligen för nedskrivningsbehov. Syftet med denna förändring var att öka redovisningens relevans genom att endast redovisa nedskrivningar när ett verkligt värdetapp uppstått och därigenom ge användare av de finansiella rapporterna mer beslutsrelevant information (IFRS Foundation, 2021; Hellman & Hjelström, 2023). Den nya modellen förväntades också öka jämförbarheten mellan företag genom att koppla redovisningen närmare ekonomiska realiteter.

Samtidigt innebär IFRS principbaserade utformning att företagsledningen ges ett omfattande bedömningsutrymme vid genomförandet av goodwillnedskrivningstester. Den principbaserade ansatsen inom IFRS bygger på övergripande redovisningsprinciper snarare än detaljerade regler, i syfte att möjliggöra en mer relevant och verksamhetsanpassad redovisning. Detta innebär att värderingen av goodwill i hög grad baseras på företagsledningens egna bedömningar av framtida kassaflöden, diskonteringsräntor och antaganden om långsiktig tillväxt, vilka till sin natur är framåtblickande och förenade med osäkerhet (Li et al., 2011; Jhavary, 2024).

I kontrast präglades tidigare mer regelbaserade redovisningsmodeller av tydligare och mer standardiserade anvisningar, exempelvis genom systematisk goodwillamortering, vilket begränsade ledningens bedömningsutrymme och ökade jämförbarheten mellan företag. Samtidigt riskerade dessa modeller att ge en mindre aktuell bild av goodwillens ekonomiska värde över tid. Övergången till ett principbaserat regelverk har därmed inneburit en avvägning mellan ökad relevans och ökad risk för subjektiva eller strategiska bedömningar. Denna utveckling har skapat en inneboende spänning mellan redovisningens mål om transparens och risken för opportunistiskt beteende i nedskrivningsprocessen (Marton et al., 2018). Kritiker

har vidare pekat på att goodwill i praktiken kan ligga kvar oförändrad i balansräkningen trots försämrade lönsamhet eller negativa marknadsförändringar, vilket väcker frågor om huruvida redovisade värden verkligen återspeglar företagets ekonomiska situation (Hellman & Hjelström, 2023).

Den akademiska debatten kring goodwillnedskrivningar har därför kommit att kretsa kring frågan om huruvida impairment-modellen är värderrelevant eller om den i praktiken ger företagsledningen ett alltför stort handlingsutrymme. Vissa studier visar att goodwillnedskrivningar kan förmedla relevant information till kapitalmarknaden genom att signalera försämrade framtidsutsikter eller misslyckade förvärv (Sevin & Schroeder, 2005; Glaum et al., 2018). Samtidigt visar annan forskning att nedskrivningar ofta sker sent eller uteblir helt trots tydliga indikationer på värdenedgång, vilket kan minska redovisningens informationsvärde och försvåra investerarens beslutsfattande (Abughazaleh et al., 2011).

Att frågan fortfarande är olöst framgår även av den standardsättande utvecklingen. IASB har under senare år uppmärksammat kritiken mot goodwillredovisningen och publicerade 2024 ett förslag om förändringar i IFRS 3 och IAS 36, bland annat genom ökade krav på upplysningar om antaganden, synergier och förvärvsutfall i samband med goodwillnedskrivningstester (IASB, 2024). Detta indikerar att den nuvarande modellen fortfarande är föremål för diskussion och utveckling, samt att behovet av empirisk forskning kring hur goodwillnedskrivningar tillämpas i praktiken kvarstår.

I den nordiska kontexten är problematiken särskilt intressant. IFRS tillämpas fullt ut och transparenskraven är höga, samtidigt som kapitalmarknaderna är relativt små och ägarstrukturer ofta mer koncentrerade jämfört med anglosaxiska marknader (Nobes & Stadler, 2015). Dessa institutionella förutsättningar kan påverka hur redovisningsprinciper används i praktiken och hur stort handlingsutrymme företagsledningar faktiskt har. Nordiska studier visar att goodwillposten har ökat kraftigt under senare år medan nedskrivningarna förblivit relativt få, vilket väcker frågor om hur impairment-modellen fungerar i denna miljö (Gauffin & Nilsson, 2023; Kjærland et al., 2023).

IT- och telekomsektorn utgör i detta sammanhang en särskilt relevant studiemiljö. Branschen kännetecknas av snabb teknologisk utveckling, hård konkurrens och hög förvärvsaktivitet, vilket ofta leder till omfattande goodwillposter i balansräkningen. Samtidigt är framtida kassaflöden ofta osäkra och starkt beroende av teknologiska skiften och marknadsutveckling. Dessa förhållanden förstärker betydelsen av goodwillnedskrivningstester och gör branschen särskilt lämpad för att studera hur ekonomiska realiteter och ledningsbedömningar samspelar i redovisningen.

Mot denna bakgrund finns ett tydligt behov av att närmare undersöka hur goodwillnedskrivningar faktiskt genomförs i nordiska företag och vilka variabler som påverkar besluten. Genom att fokusera på IT- och telekombolag noterade på Nasdaq Norden samt Oslo Børs large-cap och mid-cap kan denna studie bidra till en fördjupad förståelse av om goodwillnedskrivningar i praktiken speglar ekonomiska realiteter eller om de i högre grad påverkas av företagsledningens incitament och dess resultatmanipulering. Studien syftar därmed till att belysa ett aktuellt och omdiskuterat område inom redovisning, med relevans för såväl forskning som kapitalmarknadens aktörer.

1.2 Problemformulering

Trots tydliga regelverk för redovisning av goodwill finns det en växande osäkerhet kring hur de faktiskt tillämpas i praktiken. Tidigare forskning har visat att nedskrivningar av goodwill sällan sker, trots ekonomiska signaler som borde motivera det (Abughazaleh et al., 2011; Gauffin & Nilsson, 2022). Denna brist på nedskrivningar har väckt frågor om huruvida företagsledningar verkligen använder impairment-testet för att förmedla relevant information, eller om beslutet i stället påverkas av opportunistiska incitament. I linje med IFRS Conceptual Framework och IAS 36:s syfte är utgångspunkten att nedskrivningar ska vara värder relevanta och spegla tillgångars ekonomiska återvinningsvärde snarare än ledningens opportunistiska incitament (IASB, u.å.).

Enligt positive accounting theory kan företagsledningar ha ekonomiska motiv att undvika nedskrivningar för att upprätthålla resultatnivåer, undvika att bryta skuldkontrakt eller framstå som framgångsrika inför ägare och investerare (Watts & Zimmerman, 1986). I forskningen framkommer att beslut om nedskrivning kan påverkas av två huvudsakliga typer av variabler. Den första typen utgörs av företagsekonomiska variabler såsom lönsamhet, företagsstorlek och goodwillandel, vilka kan indikera ett verkligt värdetapp. Den andra typen består av opportunistiska incitament som byte av verkställande direktör, skuldsättningsgrad och strategisk resultatutjämnning, där företagsledningen har möjlighet att påverka nedskrivningstidpunkten för att uppnå egna mål. Denna uppdelning är central i studien och ligger till grund för val av variabler. I föreliggande studie används dessa variabler som proxyvariabler för att empiriskt belysa om goodwillnedskrivningar främst förklaras av ekonomiska realiteter eller av resultatmanipulering i form av opportunistiskt beteende. Genom att analysera vilka variabler som statistiskt förklarar nedskrivningssannolikheten kan studien därmed indikera vilka underliggande drivkrafter som i praktiken är mest framträdande.

Det råder emellertid ingen enighet inom forskningen om hur starka sambanden mellan dessa variabler och goodwillnedskrivningar är. Flera studier visar tydliga tecken på opportunistiskt beteende. Cowan et al. (2023) och Daniele et al. (2024) finner att företag genomför större nedskrivningar i samband med VD-byte, vilket tolkas som big bath accounting. Ferreira et al. (2024) lyfter skuldsättning som en variabel som påverkar nedskrivningsbeslut eftersom högt belånade företag kan ha incitament att undvika värdeminskningar som försämrar nyckeltal eller väcker oro hos långivare. Wen (2023) pekar på att företag använder nedskrivningar för att jämna ut resultat över tid, så kallad income smoothing.

Samtidigt visar andra studier motsatta resultat. Avallone och Quagli (2015) och Giner och Pardo (2015) finner inga signifikanta samband mellan dessa incitament och nedskrivningsbeslut, vilket antyder att företagsledningar i reglerade IFRS-miljöer i högre grad följer standardens syfte. Berbic och de Barès (2020) visar att sambanden mellan opportunistiska incitament och goodwillnedskrivningar är svagare i svenska företag än i mer marknadsbaserade miljöer. Samtidigt finner de att VD-byte har ett positivt och statistiskt signifikant samband med goodwillnedskrivningar. Även resultatutjämnning uppvisar ett signifikant samband, särskilt vid abnormt höga resultat. Däremot finner studien inga signifikanta samband mellan skuldsättningsgrad och goodwillnedskrivning. Ytterligare studier såsom Nowakowska och Lipska (2023), samt Gullberg och Assale (2024) finner inga

statistiskt signifikanta samband mellan goodwillnedskrivningar och VD-byte, resultatutjämning eller skuldsättningsgrad.

Utöver ledningsrelaterade opportunistiska incitament har tidigare forskning även analyserat företagsekonomiska variabler i förklaringen av goodwillnedskrivningar. Även här är resultaten långt ifrån entydiga, då studier uppvisar motstridiga samband mellan nedskrivningsbeslut och lönsamhet, företagsstorlek samt andelen goodwill i relation till totala tillgångar. När det gäller lönsamhet visar flera studier att företag med svagare prestation är mer benägna att skriva ned goodwill, vilket talar för att nedskrivningar speglar faktiska värdeförändringar. Riedl (2004), Jarva (2009) och Abughazaleh et al. (2011) finner exempelvis att lägre lönsamhet är associerad med en högre sannolikhet för goodwillnedskrivning. Samtidigt visar andra studier mer blandade resultat. Verriest och Gaeremyck (2009) finner att även mer lönsamma företag genomför goodwillnedskrivningar. Dessutom finns studier som inte finner något statistiskt signifikant samband mellan lönsamhet och goodwillnedskrivningar. Daniel och von Aichberger (2024) visar exempelvis att ROA inte är signifikant relaterat till sannolikheten för goodwillnedskrivning i deras modeller. Detta stödjer bilden av att lönsamhetens förklaringskraft inte är entydig i forskningen.

Även resultaten avseende företagsstorlek är inkonsekventa. Företagsstorlek används ofta som ett mått på extern granskning, politisk exponering och rapporteringskvalitet, där större företag förväntas ha högre benägenhet att följa regelverket och genomföra nedskrivningar när indikationer föreligger. Riedl (2004) och Jarva (2009) finner också att större företag har en högre sannolikhet att genomföra goodwillnedskrivningar. Nyare studier ger delvis stöd för detta samband. Gonçalves et al. (2023) visar exempelvis att företagsstorlek har ett positivt och statistiskt signifikant samband med goodwillnedskrivningar i svenska börsbolag, vilket indikerar att större företag i högre grad genomför nedskrivningar i en IFRS-miljö. Samtidigt visar andra studier motsatta resultat. Beatty och Weber (2006) finner inga entydiga samband mellan företagsstorlek och goodwillnedskrivningar. Även Kjærland et al. (2023) finner att företagsstorlek saknar statistiskt signifikant förklaringskraft för nedskrivningsbeslut i en nordisk kontext. Vidare finner Avallone och Quagli (2015) inget signifikant samband, medan Giner och Pardo (2015) visar att effekten av storlek varierar mellan institutionella miljöer. Sammantaget tyder forskningen på att företagsstorlekens betydelse för goodwillnedskrivningar är kontextberoende och inte entydig.

När det gäller andelen goodwill i relation till totala tillgångar är forskningsläget även här splittrat. Jarva (2009) och Zang (2012) finner att en högre goodwillandel är positivt relaterad till sannolikheten för goodwillnedskrivning. Även Linsmeier och Wheeler (2021) rapporterar ett positivt samband mellan goodwillandel och nedskrivningsbenägenhet. I kontrast finner Abughazaleh et al. (2011) inget signifikant samband, vilket även bekräftas av Kjærland et al. (2023) i en europeisk kontext. Samtidigt visar Avallone och Quagli (2015) samt Giner och Pardo (2015) återigen positiva och signifikanta samband i en kontinentaleuropeisk miljö. Sammantaget varierar goodwillandelns betydelse för nedskrivningsbeslut mellan studier och institutionella sammanhang.

Sammanfattningsvis visar tidigare forskning att goodwillnedskrivningar påverkas av både opportunistiska incitament och företagsekonomiska variabler, men att resultaten är motstridiga och starkt beroende av kontext. Denna oenighet indikerar att enskilda variabler

inte är tillräckliga för att förklara nedskrivningsbeslut, utan att dessa snarare formas i ett samspel mellan ledningens incitament och företagets ekonomiska förutsättningar. Mot denna bakgrund framstår det som särskilt relevant att analysera dessa centrala opportunistiska variabler VD-byte, skuldsättning och resultatutjämnning i kombination med företagsekonomiska variabler som lönsamhet, företagsstorlek och goodwillandel. Detta för att uppnå en mer sammanhållen förståelse av hur goodwillnedskrivningar uppkommer i praktiken i en nordisk IFRS-miljö.

Valet av analysvariabler kan även motiveras utifrån de särskilda förutsättningar som präglar IT och telekombranschen. Branschen kännetecknas av hög förvärvsaktivitet, snabb teknologisk förändring och en stor andel immateriella tillgångar, vilket medför att goodwill ofta utgör en betydande del av balansräkningen och att osäkerheten kring framtida kassaflöden är relativt hög. I denna miljö framstår lönsamhet som en central indikator, eftersom försämrad avkastning snabbt kan signalera att tidigare förvärvsantaganden inte längre är hållbara vid snabba teknologiska skiften. Företagsstorlek inkluderas som en företagsekonomisk variabel för att fånga strukturella skillnader inom IT och telekombranschen, där både globala multinationella koncerner och mindre tillväxtorienterade bolag förekommer. Detta kan påverka hur goodwill uppstår och hanteras, även om storlekens betydelse i sig inte är entydigt branschspecifik. Goodwillandel är särskilt central i branschen, eftersom återkommande förvärv leder till att goodwill ofta utgör en betydande del av de totala tillgångarna och därmed ökar exponeringen mot värdenedgångar.

De opportunistiska incitamentvariablerna är samtidigt nära kopplade till branschens karaktär. VD byte förekommer ofta i samband med strategiska omställningar och kan därmed sammanfalla med omvärderingar av tidigare förvärv. Skuldsättningsgrad är relevant eftersom kapitalintensiva investeringar i nätverk och teknisk infrastruktur kan skapa finansiell press. Resultatutjämnning är slutligen särskilt relevant i en bransch som präglas av volatila intäkter och cykliska efterfrågemönster. Sammantaget gör dessa branschspecifika förhållanden de valda variablerna särskilt väl lämpade för att analysera goodwillnedskrivningar inom IT och telekom.

Tidigare forskning har identifierat ett brett spektrum av potentiella determinanter för goodwillnedskrivningar, däribland bonusbaserade ersättningssystem (Beatty & Weber, 2006), ägarstruktur (Verriest & Gaeremynck, 2009), kassaflödesmått (Riedl, 2004; Jarva, 2009) och revisionskvalitet (Giner & Pardo, 2015). Dessa variabler inkluderas dock inte i föreliggande studie eftersom de ofta kräver detaljerad och manuellt insamlad information som saknas eller är svår att jämföra för hela urvalet, särskilt bland mid cap-bolag. Vidare innebär flera av dessa variabler en hög grad av subjektiv tolkning, vilket riskerar att försvaga mätvaliditeten i en kvantitativ analys. Tidigare nordiska och europeiska studier indikerar att sambanden mellan olika företagsspecifika variabler och goodwillnedskrivningar ofta är svaga eller varierande över tid och mellan studier. Exempelvis visar Avallone och Quagli (2015) att ekonomiska indikatorer inte alltid har ett entydigt genomslag i nedskrivningsbeslut, medan Berbic och de Barès (2020) finner begränsat stöd för stabila samband i ett europeiskt sammanhang. Även senare nordiska studier pekar på att relationerna mellan förklarande variabler och goodwillnedskrivningar är inkonsekventa, vilket understryker komplexiteten i nedskrivningsprocessen (Kjærland et al., 2023). Kassaflödesbaserade mått exkluderas även eftersom de i stor utsträckning överlappar lönsamhetsmått och därmed kan ge upphov till

endogenitetsproblem (Riedl, 2004). För att säkerställa jämförbarhet mellan företag och över tid exkluderas vidare variabler vars definition eller rapportering varierar mellan räkenskapsår.

Mot bakgrund av dessa metodologiska överväganden samt studiens tids- och resursmässiga begränsningar är det inte ändamålsenligt att inkludera samtliga potentiella determinanter för goodwillnedskrivningar. För att uppnå en fokuserad och statistiskt tillförlitlig analys avgränsar sig studien därför till tre opportunistiska incitamentvariabler samt tre företagsekonomiska variabler. En mer avgränsad variabeluppsättning minskar risken för multikollinearitet och överanpassning. Sammantaget är dessa variabler återkommande i goodwill litteraturen, teoretiskt förankrade i agentteorin och den positiva redovisningsteorin, och särskilt lämpade för analys av goodwillnedskrivningar inom den nordiska IT- och telekomsektorn under IFRS.

Trots en omfattande internationell litteratur om goodwillnedskrivningar är forskningen som specifikt fokuserar på nordiska företag fortfarande begränsad, särskilt i studier som samtidigt inkluderar både large-cap- och mid-cap bolag. Tidigare analyser har i stor utsträckning koncentrerats till större företag, medan mid-cap bolag i hög grad har förbisetts, trots att dessa ofta uppvisar hög förvärsaktivitet, betydande goodwillposter och en lägre grad av extern granskning. Vidare är antalet studier som inom en nordisk IFRS-kontext systematiskt analyserar samspelet mellan opportunistiska incitament och företagsekonomiska variabler i förklaringen av goodwillnedskrivningar begränsat. Samtidigt är forskning som specifikt fokuserar på IT- och telekombranschen, med de tidigare nämnda strukturella särdragen och höga goodwillnivåerna, fortfarande relativt knapphändig. Detta innebär sammantaget att ett forskningsgap kvarstår vad gäller studier som analyserar goodwillnedskrivningar i denna kontext.

Sammantaget visar genomgången av tidigare forskning att goodwillnedskrivningar präglas av betydande osäkerhet och motstridiga resultat, särskilt i fråga om samspelet mellan ledningens incitament och företagets ekonomiska förutsättningar. Den begränsade och fragmenterade forskningen i en nordisk IFRS-kontext, i kombination med avsaknaden av studier som samtidigt inkluderar både large-cap- och mid-cap bolag inom IT- och telekombranschen, motiverar behovet av ytterligare empirisk analys. Genom att undersöka vilka av dessa opportunistiska respektive företagsekonomiska variabler som har starkast relation till goodwillnedskrivningar avser studien att analysera vilka drivkrafter som i praktiken påverkar nedskrivningsprövningar enligt IAS 36. På så sätt bidra till förståelsen av huruvida modellen i praktiken tycks spegla ekonomiska realiteter eller påverkas av resultatmanipulation i form av opportunistiskt beteende.

1.3 Syfte och forskningsfråga

Syftet med denna studie är att undersöka vilka variabler som påverkar sannolikheten för goodwillnedskrivningar bland nordiska IT- och telekombolag under perioden 2021–2024. Genom att analysera både opportunistiska incitamentvariabler och företagsekonomiska variabler avser studien att bedöma vilka variabler som i praktiken påverkar nedskrivningsprövningar enligt IAS 36. Studien undersöker därmed om dessa främst speglar underliggande ekonomiska realiteter eller resultatmanipulering i form av opportunistiskt beteende eller ett samspel mellan dessa.

Forskningsfråga:

Vilka variabler påverkar sannolikheten för goodwillnedskrivningar i nordiska IT- och telekombolag mellan 2021 och 2024, med fokus på opportunistiska variabler och företagsekonomiska variabler.

1.4 Avgränsning

Studien avgränsas till börsnoterade IT- och telekombolag i Norden alltså länderna: Sverige, Norge, Danmark, Finland och Island. Endast företag som upprättar koncernredovisning enligt IFRS inkluderas, eftersom goodwill endast redovisas vid rörelseförvärv och på koncernnivå.

Endast large-cap- och mid-cap bolag kommer att studeras i denna studie. Denna segmentindelning baseras på företagets marknadsvärde och används av Nasdaq för att gruppera bolag utifrån deras storlek. Studien fokuserar på tre utvalda variabler tillhörande gruppen opportunistisk beteende (VD-byte, skuldsättningsgrad och resultatutjämnning) och inkluderar andra företagsekonomiska variabler för att studien ska erhålla en bredare och mer nyanserad förklaringsmöjlighet.

Tidsperioden 2021–2024 har valts eftersom den speglar en unik fas i den nordiska ekonomin där IT- och telekombranschen genomgick betydande strukturella förändringar efter pandemin. Perioden präglas av återhämtning efter Covid-19, ökad osäkerhet i makroekonomiska förhållanden, stigande räntor samt intensifierad M&A-aktivitet, vilket direkt påverkar goodwillnivåer och nedskrivningsbehov. IFRS-projektet om förbättrade upplysningar för goodwill och nedskrivningar aktualiserades dessutom under denna period, vilket gör den särskilt relevant för att studera hur företag tillämpar impairment-modellen i en modern kontext. Att inkludera de senaste åren är dessutom centralt eftersom goodwillnedskrivningar är starkt konjunkturberoende, och aktuell forskning kräver analyser av den mest nutida perioden för att fånga hur företag reagerar på dagens ekonomiska och regulatoriska förutsättningar.

2. Teoretisk referensram

För att förstå vilka variabler som påverkar nedskrivningar av goodwill krävs både en redovisningsteknisk förståelse för hur goodwill definieras och hanteras enligt IFRS, samt ett teoretiskt ramverk som förklarar företagsledningens incitament. Detta kapitel inleds därför med en begreppsdefinition av goodwill och en genomgång av tillämpliga redovisningsstandarder IFRS 3 och IAS 36. Därefter förklaras återvinningsvärdets roll i nedskrivningsprocessen. I den avslutande delen presenteras det teoretiska ramverket som utgör grunden för hypotesformuleringen. Agentteorin, positiv redovisningsteori (PAT) och earnings management-teorin används för att förklara varför goodwillnedskrivningar inte enbart behöver spegla faktisk värdeförändring, utan också kan påverkas av ledningens strategiska överväganden. Tillsammans ger dessa delar en samlad förståelse för hur redovisningsstandarder, ekonomiska incitament och företagsledningens beteende samverkar i beslutet att skriva ned goodwill.

2.1. Definition av goodwill

Enligt IFRS 3 Business Combinations uppstår goodwill vid ett rörelseförvärv och definieras som den del av köpeskillingen som överstiger det verkliga värdet av de förvärvade nettotillgångarna (IASB, 2005). Den representerar framtida ekonomiska fördelar som härrör från resurser som inte kan identifieras separat, såsom synergier, kundrelationer, varumärke och personalens kompetens (Marton et al., 2018). Goodwill betraktas som en immateriell tillgång eftersom den speglar marknadens förväntningar på framtida avkastning snarare än på direkt mätbara resurser. Enligt Chalmers et al. (2011) kan goodwill behålla eller till och med öka i värde om företagsledningen lyckas generera tillväxt genom det förvärvade bolaget. Samtidigt innebär värderingen av goodwill en hög grad av subjektivitet, eftersom beräkningen bygger på uppskattningar av framtida kassaflöden och diskonteringsräntor (Abughazaleh et al., 2011).

Goodwill delas upp i två kategorier: internt upparbetad goodwill och förvärvad goodwill. Internt upparbetad goodwill får inte redovisas som en tillgång eftersom den inte uppfyller kriterierna för identifierbarhet enligt IAS 38, och kan exempelvis avse ett företags goda rykte, kundrelationer eller varumärkets positiva image (IAS 38.48–49). Endast goodwill som uppstår i samband med ett rörelseförvärv får redovisas som en tillgång i koncernens balansräkning, vilket regleras av IFRS 3 (IFRS 3.32) och kategoriseras förvärvad goodwill. Goodwill redovisas då som skillnaden mellan köpeskillingen för förvärvet och det verkliga värdet av det förvärvade företags identifierbara nettotillgångar (Marton et al., 2018). Sammantaget kan goodwill förstås som en immateriell tillgång som uppkommer vid företagsförvärv och som bygger på förväntningar om framtida ekonomiska fördelar, men vars värde till stor del påverkas av företagsledningens antaganden och marknadens förtroende.

Hur ett företag väljer att definiera goodwill har stor inverkan på utformningen av den finansiella rapporteringen. I litteraturen beskrivs två huvudsakliga synsätt på goodwill: ett "uppifrån och ner"-perspektiv samt ett "nerifrån och upp"-perspektiv (Johnson & Petrone, 1998). Det uppifrån och ner-orienterade synsättet utgår från att goodwill är den återstående delen av en större tillgång efter att alla identifierbara beståndsdelar har brutits ut (Johnson & Petrone, 1998). Inom detta perspektiv finns två tolkningar: Enligt den första uppstår goodwill

enbart eftersom vissa immateriella tillgångar inte går att identifiera eller mäta på ett tillförlitligt sätt. Den andra tolkningen ser goodwill som en restpost utan egen substans, vilket snarare handlar om en metod för värdering än en egentlig definition (Johnson & Petrone, 1998). Det nerifrån och upp-baserade perspektivet definierar i stället goodwill som en sammansättning av olika immateriella tillgångar som, även om de inte är direkt kvantifierbara, anses existera i praktiken (Johnson & Petrone, 1998). Detta synsätt betraktar goodwill som summan av flera komponenter som tillsammans skapar ett mervärde.

Att goodwill saknar en entydig och objektivt mätbar definition har viktiga implikationer för den finansiella rapporteringen. Eftersom värdet i hög grad baseras på framtida kassaflöden och ledningens bedömningar, blir goodwill särskilt känslig för subjektiva tolkningar. I IT- och telekombranschen, där företagsvärde ofta drivs av immateriella tillgångar och teknologisk utveckling, förstärks denna problematik ytterligare (Saunders & Brynjolfsson, 2016). Detta bidrar till att goodwillnedskrivningar enligt IAS 36 blir svåra att verifiera för externa intressenter och skapar därmed förutsättningar för strategiska redovisningsval, vilket är centralt för uppsatsens fortsatta analys.

2.1.1 Regelverk: IFRS 3-Rörelseförvärv och IAS 36-Nedskrivningar

IASB är det normgivande organ som utvecklar de internationella redovisningsstandarderna IFRS, dessa är sedan 2005 obligatoriska för börsnoterade företag inom EU. En central standard är IFRS 3 reglerar hur rörelseförvärv ska redovisas och fastställer att förvärv ska redovisas enligt förvärvsmetoden. Förvärvsmetoden innebär att förvärvaren ska identifieras, fastställa förvärvstidpunkten och redovisa samtliga identifierbara tillgångar och skulder i det förvärvade företaget till verkligt värde vid förvärvstidpunkten (IASB, 2005). Skillnaden mellan köpeskillingen och det verkliga värdet av de förvärvade nettotillgångarna redovisas som goodwill i balansräkningen (Giuliani & Brännström, 2011; IFRS 3, p.32).

Goodwill representerar framtida ekonomiska fördelar som inte är enskilt identifierbara, exempelvis synergier, kundrelationer eller varumärkesvärde (IAS 38, p.11). Internt upparbetad goodwill får däremot inte redovisas som tillgång, eftersom den inte uppfyller kriterierna för identifierbarhet enligt IAS 38. Detta innebär att goodwill uteslutande uppstår genom externa förvärv och därmed är nära kopplad till företagsledningens strategiska beslut och förvärvsbedömningar. IAS 36 syftar till att säkerställa att tillgångar inte redovisas till ett högre värde än deras återvinningsvärde, det vill säga det högsta av nyttjandevärde och verkligt värde minus försäljningskostnader (IAS 36 p.18). Goodwill är en immateriell tillgång som inte skrivs av systematiskt, utan istället ska prövas för nedskrivningsbehov minst en gång per år eller när det finns indikationer på värdeminskning (IAS 36 p.10).

Vid nedskrivningsprövningen ska goodwill fördelas på en eller flera kassagenererande enheter (Cash-Generating Units, CGU), vilka utgör den minsta grupp av tillgångar som genererar oberoende kassaflöden. Om det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet ska skillnaden redovisas som en nedskrivning i resultaträkningen (IAS 36 p. 59-60). Syftet med nedskrivningsprövningen är att ge en rättvisande bild av tillgångarnas värde och därmed företagets finansiella ställning. Samtidigt har standarden fått omfattande kritik, bland annat för att bedömningen av återvinningsvärde bygger på prognoser och antaganden som kan påverkas av ledningens subjektiva bedömningar (AbuGhazaleh et al., 2011; Watts, 2003). Detta skapar utrymme för opportunistiska redovisningsval och resultatmanipulering

bedömningar (AbuGhazaleh et al., 2011). Sammantaget innebär detta att goodwillnedskrivningar inte enbart speglar ekonomiska realiteter, utan även kan påverkas av ledningens incitament och bedömningar, vilket är centralt för den problematik som denna studie undersöker.

2.1.2 Återvinningsvärdets betydelse vid goodwillnedskrivningar

Återvinningsvärdet utgör den centrala bedömningspunkten i goodwillnedskrivningsprocessen, eftersom det är genom fastställandet av detta värde som det avgörs om goodwill ska skrivas ned eller ligga kvar oförändrad i balansräkningen. Därmed fungerar återvinningsvärdet som den avgörande mekanismen genom vilken goodwillnedskrivningar antingen kan spegla faktiska ekonomiska värdeförändringar eller påverkas av ledningens bedömningar och incitament.

Återvinningsvärde (recoverable amount) definieras enligt IAS 36 som det högsta av nyttjandevärde (value in use), vilket motsvarar nuvärdet av framtida kassaflöden som tillgången eller den kassagenererande enheten (CGU) förväntas generera, och verkligt värde minus försäljningskostnader (fair value less costs of disposal), det vill säga det belopp som kan erhållas vid en försäljning efter avdrag för direkta försäljningskostnader. Beräkningen av återvinningsvärdet kräver omfattande bedömningar av framtida tillväxt, marginaler, investeringsbehov och diskonteringsräntor, vilket innebär att värdet i stor utsträckning bygger på ledningens prognoser och antaganden snarare än på direkt observerbara marknadsdata (Li et al., 2011).

I praktiken används ofta diskonterade kassaflödesmodeller (DCF) vid beräkningen av nyttjandevärdet. Dessa modeller är känsliga för även små förändringar i centrala antaganden, vilket medför att relativt marginella justeringar i exempelvis tillväxttakt eller diskonteringsränta kan få avgörande betydelse för om en nedskrivning aktualiseras eller inte (Glaum, Landsman & Wyrwa, 2018). Detta innebär att två företag med liknande ekonomiska förutsättningar kan komma fram till olika nedskrivningsbeslut, inte nödvändigtvis på grund av skillnader i faktisk värdeutveckling, utan till följd av hur ledningen väljer att utforma sina antaganden.

För att fastställa återvinningsvärdet måste företaget prognosticera framtida kassaflöden för varje CGU, fastställa en diskonteringsränta som speglar tillgångens riskprofil och jämföra återvinningsvärdet med det bokförda värdet. Om återvinningsvärdet understiger det bokförda värdet ska en nedskrivning redovisas i resultaträkningen (IAS 36 p.59–60). Denna prövning sker således i flera steg där ledningens bedömningar har ett direkt genomslag på det redovisade utfallet.

Det omfattande bedömningsutrymmet i denna process innebär att återvinningsvärdet inte enbart fungerar som ett tekniskt beräkningsmått, utan även som den primära kanal genom vilken ledningens bedömningar kan påverka både tidpunkt och omfattning av goodwillnedskrivningar. För studien innebär detta att återvinningsvärdet utgör den centrala kopplingspunkten mellan redovisningsregelverket och de opportunistiska variabler som analyseras, vilket gör detta mått särskilt relevant för att förstå drivkrafterna bakom goodwillnedskrivningsbeslut. Figuren nedan illustrerar denna process enligt IAS 36.



Figur 1-Hur återvinningsvärdet fastställs enligt IAS 36, antingen genom nyttjandevärde eller verkligt värde minus försäljningskostnader.

2.2 Teori

Studiens teoretiska ramverk utgår från agentteorin, positiv redovisningsteori och earnings management-teorin. Tillsammans belyser de varför och hur företagsledningarna kan påverka goodwillnedskrivningar, samt i vilken mån dessa återspeglar ekonomisk realitet eller opportunistiskt agerande.

2.2.1 Agentteori

Agentteorin (Agency Theory) utvecklades av Jensen och Meckling (1976) och beskriver förhållandet mellan en principal, vanligtvis företagets ägare och en agent, det vill säga företagsledningen som fått i uppdrag att driva verksamheten på principalens vägnar. Teorin utgår från antagandet att båda parter handlar rationellt och i eget intresse vilket kan ge upphov till intressekonflikter eftersom deras mål inte alltid överensstämmer. Ägarna vill maximera företagets långsiktiga värde, medan ledningen kan ha kortsiktiga mål kopplade till exempelvis bonusar, karriärmöjligheter eller personlig prestige.

En central utgångspunkt i agentteorin är informationsasymmetri att ledningen har mer information om företagets ekonomiska situation än ägarna. Denna obalans skapar förutsättningar för opportunistiskt beteende där ledningen kan fatta beslut som gynnar dem själva snarare än ägarna (Eisenhardt, 1989). Inom redovisning innebär detta att ledningen kan utnyttja sin bedömningsfrihet i redovisningsstandarder såsom IAS 36 för att påverka det rapporterade resultatet och därmed styra investerarens eller kreditgivarens uppfattning om företagets prestation. Nyare empirisk forskning visar att just goodwillnedskrivningar utgör ett område där agentproblematiken är särskilt framträdande, eftersom nedskrivningsprövningar enligt IAS 36 präglas av omfattande subjektiva antaganden som är svåra för externa intressenter att verifiera (Glaum, Landsman & Wyrwa, 2018; Amel-Zadeh & Glaum, 2023).

Agentkostnader uppstår som ett resultat av detta förtroendeproblem. Jensen och Meckling (1976) delar in dem i tre kategorier:

1. Övervakningskostnader – kostnader som ägarna har för att kontrollera agentens handlingar, till exempel genom revision.
2. Incitamentskostnader – utgifter för att motivera agenten att agera i linje med ägarnas intressen, exempelvis bonus- eller optionsprogram.
3. Residualkostnader – kostnader som uppstår till följd av att agentens beslut inte helt överensstämmer med principalens bästa intresse.

I kontexten av goodwillnedskrivningar är agentteorin särskilt relevant eftersom dessa beslut bygger på ledningens subjektiva bedömningar. Ledningen har möjlighet att påverka uppskattningar av framtida kassaflöden och diskonteringsräntor vilket direkt påverkar företagets resultat (Healy & Wahlen, 1999). Denna frihet öppnar för opportunistiskt beteende som resultatutjämning eller big bath accounting där nedskrivningar används för att antingen jämna ut resultat över tid eller ”ta ett bad” under perioder med redan svaga resultat för att förbättra framtida prestationer.

Även VD-byte kan förklaras utifrån agentteorin. Senare studier visar dock att sambandet mellan VD byte och goodwillnedskrivningar varierar mellan institutionella kontexter, där stark bolagsstyrning och hög transparens tenderar att begränsa förekomsten av big bath accounting (Cowan et al, 2023; Gullberg & Assale, 2024). När en ny VD tillträder kan denne ha incitament att distansera sig från tidigare ledning genom att skriva ned tillgångar särskilt goodwill för att skylla svaga resultat på föregångaren och skapa utrymme för framtida resultatförbättringar. Samtidigt kan skuldsättningsgraden påverka ledningens incitament att manipulera resultatet. Företag med hög skuldsättning kan undvika nedskrivningar för att inte riskera att bryta mot lånevillkor eller försämrade kreditbetyg, ett klassiskt exempel på agentproblematik där ledningen skyddar sina egna intressen snarare än långivarnas (Watts & Zimmerman, 1986). Agentteorin förklarar därmed de mekanismer som ligger bakom opportunistiska redovisningsval. Den används som en teoretisk grund för att förstå varför ledningen kan ha motiv att påverka goodwillnedskrivningar och hur informationsasymmetri möjliggör detta.

Ur ett studierelaterat perspektiv erbjuder agentteorin ett övergripande ramverk för att förstå varför beslut om goodwillnedskrivningar kan påverkas av ledningens incitament och informationsövertag snarare än enbart av underliggande ekonomiska värdförändringar. I IT- och telekombranschen där företagen ofta har en hög andel immateriella tillgångar och verkar i snabbt föränderliga marknader förstärks informationsasymmetrin mellan företagsledning och externa intressenter genom osäkerheten i framtida kassaflöden (Saunders & Brynjolfsson, 2016). Agentteorin bidrar därmed till att motivera analysen av organisatoriska och finansiella förhållanden som påverkar ledningens incitamentsstruktur, såsom ledningsförändringar, skuldsättning och lönsamhet, i samband med goodwillnedskrivningar. Exempelvis kan ledningsförändringar såsom VD-byte skapa incitament för strategisk timing av nedskrivningar genom att ansvar för tidigare värderingar kan omfördelas till den föregående ledningen.

Vidare kan hög skuldsättning öka ledningens benägenhet att undvika nedskrivningar för att inte riskera brott mot lånevillkor, medan variationer i lönsamhet kan påverka graden av press på ledningen att skydda sin position. Företagsstorlek kan i detta sammanhang förstås som en indikator på organisatorisk komplexitet och ägarspridning, vilket tenderar att öka avståndet mellan ägare och ledning och därmed försvåra extern insyn i redovisningsbedömningar (Watts & Zimmerman, 1986). Detta kan i sin tur förstärka informationsasymmetrin och skapa större

utrymme för opportunistiskt beteende. Agentteorin förklarar således varför sådana incitament kan uppstå, men inte hur de konkret omsätts i specifika redovisningsval, vilket motiverar att teorin i studien kompletteras med den positiva redovisningsteorin.

2.2.2 Positiv redovisningsteori (PAT)

Positiv redovisningsteori (Positive Accounting Theory) utvecklades av Watts och Zimmerman (1978; 1986) och syftar till att förklara hur företagsledningars ekonomiska incitament omsätts i konkreta redovisningsval. Medan agentteorin beskriver varför intressekonflikter uppstår mellan ägare och ledning, fokuserar positiv redovisningsteori på hur dessa konflikter tar sig uttryck i praktiken. Teorin utgår från antagandet att ledningen är rationell och fattar beslut som maximerar dess egen nytta inom ramen för gällande regler.

Redovisningsval ses därför inte som neutrala, utan som strategiska beslut som påverkas av ekonomiska incitament och kontraktsmässiga begränsningar (Watts & Zimmerman, 1986).

Watts och Zimmerman (1986) identifierade tre centrala incitamentshypoteser som förklarar hur företagsledningar kan påverka redovisningen: bonusplanhypotesen, skuldkontraktshypotesen och den politiska kostnadshypotesen. Enligt bonusplanhypotesen tenderar ledningar vars ersättning baseras på redovisade resultat att välja redovisningsmetoder som ökar vinsten på kort sikt, exempelvis genom att skjuta upp kostnader eller undvika nedskrivningar (Healy & Wahlen, 1999). Inom ramen för goodwill-nedskrivningar innebär detta att ledningen kan avstå från att reducera goodwillvärden trots försämrade ekonomiska utsikter, eftersom en nedskrivning skulle minska resultatet och därmed även bonusen. Detta är ett typiskt exempel på hur opportunistiskt beteende kan uppstå när ledningens mål inte överensstämmer med ägarnas intresse av rättvisande redovisning (Healy & Wahlen, 1999). Empiriska studier visar dock att bonusrelaterade incitament har haft varierande genomslag i samband med goodwillnedskrivningar, där senare forskning indikerar att striktare tillsyn och ökad transparens har begränsat möjligheterna till opportunistiskt beteende (Glaum et al., 2018)

Skuldkontraktshypotesen förklarar i sin tur att företag med hög skuldsättning ofta har incitament att undvika redovisningsåtgärder som försämrar deras finansiella nyckeltal. Eftersom lånevillkor ofta är kopplade till soliditet, räntetäckningsgrad eller eget kapital, kan en nedskrivning av goodwill leda till att lånevillkoren bryts eller att kreditgivare uppfattar företaget som mer riskfyllt (Fields et al., 2001). Ledningen kan därför välja att inte skriva ned goodwill för att undvika negativa reaktioner från långivare, vilket är särskilt relevant i kapitalintensiva branscher såsom IT och telekom där goodwill ofta utgör en stor del av de totala tillgångarna. Nyare studier pekar samtidigt på att sambandet mellan skuldsättning och goodwillnedskrivningar är beroende av institutionell kontext, där starka kreditmarknader och välutvecklad bolagsstyrning tenderar att minska ledningens möjligheter att undvika nedskrivningar av kontraktsmässiga skäl (Kjærland et al., 2023; Ferreira et al, 2024).

Den politiska kostnadshypotesen utgår från att större och mer synliga företag tenderar att välja redovisningsmetoder som minskar rapporterade vinster för att undvika negativ uppmärksamhet, regleringsrisker eller krav på högre skatter. Genom att visa lägre vinster kan företag minska risken för politisk eller offentlig kritik vilket visar att redovisningsval även kan påverkas av externa påtryckningar. Dessa tre hypoteser illustrerar att redovisningsval inte enbart är tekniska utan även strategiska beslut som påverkas av ledningens ekonomiska och personliga incitament. Vid goodwillnedskrivningar kan ledningen välja att manipulera

nedskrivningstidpunkten för att jämna ut resultat mellan år (income smoothing) eller ta en stor nedskrivning under ett svagt år för att förbättra framtida resultat (big bath accounting). Båda dessa beteenden kan förstås genom positiv redovisningsteori och kopplas direkt till de incitament som teorin beskriver. Flera senare studier visar dock att sådana beteenden är mindre framträdande i IFRS-miljöer med hög grad av enforcement, vilket tyder på att möjligheterna till strategisk timing av goodwillnedskrivningar är begränsade i praktiken (Glaum et al., 2018; Amel-Zadeh & Glaum, 2023).

I relation till studiens syfte bidrar den positiva redovisningsteorin till att förklara hur företagsledningar, givet sina ekonomiska och kontraktsmässiga incitament, kan använda det handlingsutrymme som finns i redovisningsregelverket för att påverka redovisade resultat. I IT- och telekombranschen, där företagen ofta är börsnoterade och finansiellt exponerade mot kapitalmarknaden, får redovisade resultat och nyckeltal en central betydelse för relationen till investerare och kreditgivare. Inom ramen för IAS 36 innebär detta att goodwillnedskrivningar kan fungera som strategiska redovisningsval snarare än enbart som ett svar på faktiska värdeförändringar. Utifrån den positiva redovisningsteorin kan lönsamhet och skuldsättning särskilt kopplas till sannolikheten för goodwillnedskrivningar. Bonusplanhypotesen indikerar att företag med hög lönsamhet kan ha incitament att skjuta upp goodwillnedskrivningar för att skydda redovisade resultatnivåer och därmed uppnå ersättningsrelaterade mål. Skuldkontraktshypotesen förklarar vidare varför företag med hög skuldsättning kan undvika goodwillnedskrivningar, eftersom sådana åtgärder riskerar att försämra finansiella nyckeltal och öka risken för brott mot lånevillkor. Den positiva redovisningsteorin förklarar därmed hur dessa två variabler kan påverka ledningens redovisningsval i samband med goodwillnedskrivningar.

2.2.3 Resultatmanipulering teori (Earnings management Theory)

Medan positive accounting theory (PAT) förklarar de bakomliggande incitamenten för opportunistiska redovisningsval, beskriver earnings management-teorin hur dessa faktiskt genomförs i den finansiella rapporteringen. Teorin om resultatmanipulering beskriver hur företagsledningar medvetet använder sitt handlingsutrymme inom redovisningsstandarder för att påverka det rapporterade resultatet. Healy och Wahlen (1999) definierar earnings management som ledningens användning av sitt omdöme i den finansiella rapporteringen och i strukturen av transaktioner för att förändra de finansiella rapporterna. Syftet kan vara för att vilseleda vissa intressenter om företagets underliggande prestation eller för att påverka kontraktsmässiga utfall som beror på redovisade siffror.

Resultatmanipulering är nära kopplad till agentteorin (Jensen & Meckling, 1976) och den positiva redovisningsteorin (Watts & Zimmerman, 1986). Agentteorin förklarar att ledningen kan ha incitament att agera i eget intresse på grund av informationsasymmetri mellan ägare och företagsledning. Den positiva redovisningsteorin förutsäger därefter vilka redovisningsval som kan uppstå som ett resultat av dessa incitament, till exempel genom bonusplaner eller skuldkontrakt. Inom ramen för dessa teorier ses resultatmanipulering som ett strategiskt verktyg för ledningen att uppnå ekonomiska eller personliga mål utan att nödvändigtvis bryta mot redovisningsreglerna (Fields et al., 2001). Goodwill är särskilt känsligt för resultatmanipulering eftersom nedskrivningar enligt IAS 36 baseras på framtida kassaflödesprognoser och diskonteringsräntor, vilket ger företagsledningen betydande

utrymme för subjektiva bedömningar (Abughazaleh et al., 2011). Genom att justera dessa antaganden kan ledningen påverka tidpunkten och omfattningen av nedskrivningar för att styra det redovisade resultatet.

Sett i relation till studiens syfte tydliggör earnings management-teorin hur företagsledningen kan använda goodwillnedskrivningar som ett medel för att påverka det redovisade resultatets nivå och fördelning över tid. Genom det bedömningsutrymme som ges inom IAS 36 kan ledningen, utan att redovisningsregler formellt överträds, styra både tidpunkt och omfattning av nedskrivningar genom justeringar av centrala antaganden. Earnings management-teorin bidrar därmed till att förklara varför variabler kopplade till företagets finansiella prestation är relevanta i analysen av goodwillnedskrivningar. Lönsamhet och resultatvariationer kan exempelvis påverka benägenheten att jämna ut resultat över tid genom strategisk timing av nedskrivningar, medan skuldsättningsgrad i korthet kan öka incitamenten att stabilisera redovisade resultat för att undvika negativa reaktioner från kreditgivare. Teorin visar därmed att goodwillnedskrivningar inte enbart speglar ekonomiska värdförändringar, utan även kan användas som ett verktyg för resultatutjämning.

2.2.4 Resultatutjämning (Income Smoothing)

Resultatutjämning, eller *income smoothing*, är en form av resultatmanipulering där företagsledningen medvetet försöker minska variationerna i redovisat resultat över tid. Syftet är att framstå som stabil och förutsägbar gentemot investerare, kreditgivare och andra intressenter (Fields et al., 2001). Genom att jämna ut resultatet kan ledningen ge en bild av kontinuerlig tillväxt, vilket ofta uppfattas positivt av marknaden eftersom stabila företag upplevs som mindre riskfyllda (Healy & Wahlen, 1999).

Healy & Wahlen (1999) menar att resultatutjämning kan ske genom olika redovisningstekniker, exempelvis genom att skjuta upp kostnader, tidigarelägga intäkter eller förändra värderingen av tillgångar och skulder. På så sätt kan företaget mildra effekterna av svaga perioder eller dölja resultatförbättringar under starka år. Detta sker inom ramen för de tillåtna redovisningsprinciperna men kan leda till att de rapporterade siffrorna avviker från den underliggande ekonomiska verkligheten.

I goodwillredovisning enligt IAS 36 blir möjligheten till resultatutjämning särskilt tydlig, eftersom nedskrivningsprövningen bygger på subjektiva antaganden om framtida kassaflöden, tillväxttakt och diskonteringsränta (Abughazaleh et al., 2011). Företagsledningen kan därmed välja att inte skriva ned goodwill under ett år med starkt resultat, för att undvika att förstärka vinsten ytterligare, och i stället genomföra nedskrivningen under ett svagare år för att dämpa resultatnedgången. På så sätt kan företag artificiellt skapa en jämnare resultatutveckling över tid (Watts & Zimmerman, 1986).

Enligt teorin är motivet bakom resultatutjämning inte nödvändigtvis att vilseleda, utan snarare att signalera stabilitet och pålitlighet till marknaden. Jensen och Meckling (1976) menar dock att även denna form av ”strategisk rapportering” utgör ett agentproblem, eftersom ledningen prioriterar sina egna mål exempelvis bonusar, anställningstrygghet eller marknadsförtroende framför ägarnas intresse av transparens. Resultatutjämning kan därför ses som ett sätt att reducera kortsiktig volatilitet på bekostnad av långsiktig trovärdighet (Fields et al., 2001).

Empiriska studier visar att företag med hög skuldsättning eller bonusbaserade ersättningsystem har större incitament att jämna ut resultaten för att undvika brott mot

lånevillkor eller svängningar i ersättning (Healy & Wahlen, 1999; Dechow & Skinner, 2000). Även Abughazaleh et al. (2011) visar att företag tenderar att utnyttja den bedömningsfrihet som finns i IAS 36 för att uppnå stabila resultatnivåer över tid, snarare än att låta nedskrivningar återspegla faktiska värdeförändringar.

Mot denna bakgrund kan resultatutjämnning förstås som en central mekanism genom vilken goodwillnedskrivningar används strategiskt i den finansiella rapporteringen. I IT- och telekombranschen, där resultat ofta präglas av volatilitet till följd av snabb teknologisk utveckling och förändrade marknadsförutsättningar, kan incitamenten framstå som stabil och förutsägbar vara särskilt starka. Möjligheten att påverka tidpunkten för goodwillnedskrivningar enligt IAS 36 innebär därmed att redovisade resultat inte nödvändigtvis speglar underliggande ekonomiska värdeförändringar. För denna studie innebär detta att goodwillnedskrivningar analyseras som ett potentiellt uttryck för resultatutjämnning, snarare än som ett neutralt redovisningsutfall, vilket motiverar undersökningen av vilka företagspecifika variabler som påverkar sannolikheten för nedskrivningar.

2.2.5 Big Bath Accounting

Big Bath Accounting utgör en särskild form av resultatmanipulering där företagsledningen medvetet redovisar stora engångsförluster under ett specifikt år för att förbättra framtida resultat. Strategin innebär att företaget "tar ett bad" i ett dåligt år, vilket gör att framtida perioder framstår som mer framgångsrika i jämförelse (Healy & Wahlen 1999; Pourciau, 1993). Denna redovisningsteknik används ofta i samband med VD-byten, omstruktureringskostnader eller större förändringar i verksamheten, där den nya ledningen får möjlighet att "börja om" med en renare balansräkning (Watts & Zimmerman, 1986).

Syftet med en "big bath" är att sänka det aktuella årets resultat så mycket som möjligt genom att exempelvis skriva ned tillgångar, avsätta reserver eller redovisa framtida kostnader redan nu. När dessa poster sedan inte behöver belasta framtida år ökar vinsten i kommande perioder, vilket skapar en illusion av förbättrad lönsamhet och ledningseffektivitet (Healy & Wahlen, 1999). Detta kan gynna ledningen genom förbättrad marknadsreaktion, högre ersättningar eller ökat förtroende från styrelse och investerare.

I redovisningen av goodwill är fenomenet särskilt tydligt. Goodwill bygger på subjektiva antaganden om framtida kassaflöden och diskonteringsräntor enligt IAS 36, vilket ger företagsledningen betydande utrymme för bedömning (Abughazaleh et al., 2011). Vid ett VD-byte kan den nya ledningen exempelvis välja att göra en omfattande nedskrivning av goodwill för att "skuldbelägga" den tidigare ledningen för överoptimistiska värderingar. Detta innebär att goodwillnedskrivningar i detta sammanhang inte enbart fungerar som en värderingsjustering, utan även som ett strategiskt verktyg för att omfördela kostnader över tid och påverka framtida resultatutveckling.

Big bath-strategin kan även användas i bredare ekonomiska sammanhang. Under perioder av lågkonjunktur eller branschmässiga nedgångar kan företagsledningar utnyttja det allmänna negativa marknadsklimatet som en ursäkt för att redovisa stora nedskrivningar. Investerare och analytiker tenderar då att betrakta nedskrivningarna som marknadsrelaterade snarare än som ett tecken på dålig prestation, vilket minskar risken för negativt rykte (Giner & Pardo, 2015). Samtidigt kan en sådan strategi underlätta framtida resultatutjämnning, eftersom

nedskrivningen minskar framtida kostnader och möjliggör en successiv resultatförbättring när konjunkturen vänder.

Ur ett teoretiskt perspektiv förklaras big bath-beteendet genom agentteorin och positiv redovisningsteori. Agentteorin beskriver hur ledningen agerar utifrån egna incitament snarare än i ägarnas intresse, särskilt när det finns informationsasymmetri (Jensen & Meckling, 1976). Den positiva redovisningsteorin (Watts & Zimmerman, 1986) visar därefter hur dessa incitament materialiseras i praktiken genom redovisningsval som gynnar ledningen, exempelvis bonusmaximering eller förbättrad anställningstrygghet.

Empiriska studier har visat att big bath accounting ofta leder till att nedskrivningar sker under år med redan svaga resultat eller vid VD-byten. Pourciau (1993) fann exempelvis att företag med ledningsförändringar tenderar att genomföra större nedskrivningar än företag utan sådan förändring. Healy & Wahlen (1999) visade dessutom att företag med bonusbaserade ersättningsystem har incitament att flytta kostnader till perioder då bonus ändå inte uppnås, för att maximera framtida bonusmöjligheter. På liknande sätt observerade Abughazaleh et al. (2011) att företag i Storbritannien utnyttjar diskretion i goodwillnedskrivningar i linje med opportunistiska incitament. För denna studie innebär detta att goodwillnedskrivningar analyseras som ett potentiellt uttryck för big bath-beteende, särskilt i samband med VD-byten och perioder med svaga resultat, snarare än som ett neutralt utfall av ekonomiska värdoförändringar.

2.3 Teoretisk sammanfattning

Teoriavsnittet visar att goodwillnedskrivningar formas i samspelet mellan ledningens incitament, företagets ekonomiska förutsättningar och de redovisningsmässiga bedömningar som görs inom ramen för IAS 36. Agentteorin ger den grundläggande förståelsen för varför ledningen kan agera utifrån egna intressen. Informationsasymmetri mellan ledning och ägare innebär att ledningen har både möjlighet och incitament att påverka redovisningen, särskilt i områden där bedömningsutrymmet är stort. Goodwill är en sådan post, eftersom nedskrivningsprövningar bygger på antaganden om framtida kassaflöden och diskonteringsräntor som i hög grad styrs av ledningens uppskattningar. Detta innebär att beslut om nedskrivningar inte alltid behöver spegla faktiska ekonomiska värden, utan kan påverkas av situationer som vd-byte eller perioder där ledningen vill signalera förändring.

Positive Accounting Theory fördjupar denna förståelse genom att förklara när ledningens incitament är som starkast. Enligt PAT präglas redovisningsval av ekonomiska motiv kopplade till exempelvis bonusprogram, skuldkontrakt och resultatkrav. Företag med hög skuldsättning eller svag lönsamhet kan därför ha starkare skäl att undvika nedskrivningar, eftersom sådana beslut riskerar att försämra centrala nyckeltal. Samtidigt kan företag med hög goodwillandel, låg avkastning eller pressat resultat ha ett mer påtagligt nedskrivningsbehov, vilket skapar en motsättning mellan ekonomiska realiteter och ledningens incitament. De företagsekonomiska variablerna påverkar alltså risken för nedskrivning, medan PAT visar hur dessa samtidigt kan skapa motiv att skjuta upp eller anpassa tidpunkten.

Teorin om resultatmanipulering knyter ihop dessa perspektiv genom att beskriva hur incitamenten kan omsättas i praktiken. Goodwillnedskrivningar är särskilt lämpade för earnings management eftersom de inte påverkar kassaflödet och därför kan användas för att

jämna ut resultat över tid. Ledningen kan exempelvis välja att skjuta upp nedskrivningar under år då resultatet behöver stärkas, eller genomföra större nedskrivningar samlat i ett år då resultatet ändå är svagt. På så sätt används handlingsutrymmet i IAS 36 för att påverka redovisade siffror utan att bryta mot regelverket.

Tillsammans bildar teorierna en sammanhängande förståelseram för goodwillnedskrivningar. Agentteorin beskriver varför ledningen kan agera i eget intresse, PAT förklarar de ekonomiska situationer som förstärker eller försvagar dessa incitament, och teorin om resultatmanipulering visar hur incitamenten kan realiseras genom redovisningsmässiga val. De opportunistiska variabelerna påverkar därmed ledningens vilja att skriva ned, de företagsekonomiska variabelerna påverkar behovet av nedskrivning, och de redovisningsmässiga strategierna avgör hur bedömningen faktiskt genomförs inom ramen för IAS 36. På detta sätt framträder goodwillnedskrivning som resultatet av både ekonomiska förhållanden och ledningsstyrda opportunistiska överväganden. Denna teoretiska helhet motiverar studiens variabelval och utgör grunden för den analysmodell som senare används i empirin.

2.4 Tidigare forskning och hypotesutveckling

I detta avsnitt integreras tidigare forskning med hypotesformulering för att identifiera variabler som kan påverka sannolikheten för goodwillnedskrivningar. Både opportunistiska incitament och företagsekonomiska variabler behandlas, och varje del avslutas med en hypotes baserad på teori och empiriska resultat.

2.4.1 Resultatmanipulerande och opportunistiska variabler

VD-byte

Tidigare forskning visar att företag ofta genomför goodwillnedskrivningar i samband med byte av verkställande direktör. Detta beteende förklaras som big bath accounting, där en ny VD väljer att ta stora kostnader tidigt i sin mandatperiod för att signalera förändringsvilja och skapa bättre förutsättningar för framtida resultat. Cowan et al, (2023) finner att amerikanska börsbolag har en högre sannolikhet för omfattande nedskrivningar under det första året efter ett VD-skifte jämfört med perioder utan ledningsförändring. Liknande resultat presenteras av Daniele et.al (2024), som visar att nedskrivningar ökar markant direkt efter ledarskiftet, vilket indikerar att besluten i många fall är opportunistiskt motiverade.

Samtidigt indikerar tidigare studier att sambandet mellan VD-byte och goodwillnedskrivningar kan variera mellan branscher. Forskning visar att företag i branscher med hög andel immateriella tillgångar och större osäkerhet i framtida kassaflöden har ett större handlingsutrymme vid värdering av goodwill, vilket kan förstärka möjligheterna till big bath-beteende (AbuGhazaleh et al., 2011; Glaum et al., 2018). I mer reglerade eller kapitalintensiva branscher, där tillgångarnas värde är lättare att verifiera externt, kan motsvarande strategier vara svårare att genomföra.

Forskningen är dock inte entydig. Avallone och Quagli (2015) visar att sambandet är svagare i europeiska IFRS-kontexter, vilket kopplas till en mer strukturerad nedskrivningsprövning och en redovisningsmiljö där ledningens handlingsutrymme i praktiken kan vara mer begränsat. Även Gros och Koch (2019) finner svaga samband i Tyskland och Frankrike och menar att

institutionella förhållanden och tillsynsstrukturer kan påverka möjligheterna att använda goodwillnedskrivningar strategiskt. Sammantaget indikerar dessa resultat att effekten av VD-byte på goodwillnedskrivningar är beroende av kontextuella variabler som påverkar graden av ledningsdiskretion.

Utifrån agentteorin och den positiva redovisningsteorin innebär detta att ett VD-byte kan förändra ledningens incitamentsstruktur och skapa motivation att använda goodwillnedskrivningar strategiskt. En nyutträd VD kan ha incitament att skriva ned goodwill för att omfördela ansvar för tidigare värderingsbeslut, sänka jämförelsebasen och skapa bättre förutsättningar för framtida resultat. I en redovisningsmiljö där goodwillvärderingar bygger på ledningens bedömningar blir VD-byte därmed en relevant variabel för att förstå tidpunkten för goodwillnedskrivningar, snarare än enbart deras ekonomiska nödvändighet.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H1: Företag som genomgår ett VD-byte har en högre sannolikhet att genomföra goodwillnedskrivningar.

Skuldsättningsgrad

Tidigare forskning visar att företag med hög skuldsättning ofta undviker goodwillnedskrivningar för att inte försämra finansiella nyckeltal eller skapa osäkerhet hos kreditgivare. Han, Kim och Qiu (2024) finner att hög belåningsgrad minskar sannolikheten för goodwillnedskrivning bland IFRS-företag och menar att kapitalstrukturen därmed utgör ett centralt incitament i redovisningsbeslut. Liknande resultat rapporteras av Ferreira et al, (2024) som visar att företag med höga skuldnivåer i Spanien och Portugal mer sällan skriver ned goodwill trots indikationer på värdeminskning.

Även i europeisk kontext finns stöd för att skuldsättning påverkar nedskrivningsbeteende. Avallone och Quagli (2015) identifierar skuldsättningsgrad som en av de mest återkommande incitamentsrelaterade variablerna i goodwillnedskrivningstester. Även Kjærland et al. (2023) finner ett signifikant samband mellan skuldsättning och goodwillnedskrivningar. Dessa studier indikerar att skuldsättning kan påverka ledningens benägenhet att genomföra nedskrivningar, särskilt i situationer där finansiella restriktioner är framträdande.

Samtidigt är sambandet inte entydigt. Giner och Pardo (2015) samt Abughazaleh, Al-Hares och Roberts (2011) visar att sambandet mellan skuldsättning och goodwillnedskrivningar kan variera beroende på den redovisningsmässiga och institutionella kontexten. Zang (2012) menar vidare att effekten av skuldsättning kan skilja sig åt beroende på konjunkturläge och bolagsstyrning, vilket tyder på att skuldsättningens betydelse inte är konstant över tid eller mellan företag.

Utifrån agentteorin och den positiva redovisningsteorin kan skuldsättningsgrad förstås som en variabel som påverkar ledningens incitament att agera strategiskt i redovisningen. Hög skuldsättning ökar betydelsen av redovisade resultat och balansräkningsmått i relationen till långivare, vilket kan skapa motivation att både påverka sannolikheten för att goodwillnedskrivningar genomförs och tidpunkten för när sådana nedskrivningar redovisas. Skuldsättningsgrad blir därmed relevant för att förstå både om goodwill skrivs ned och när detta sker, givet det bedömningsutrymme som finns inom IAS 36.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H2: Företag med högre skuldsättningsgrad har en lägre sannolikhet att genomföra goodwillnedskrivningar.

Resultatutjämnning

Flera studier visar att företag använder goodwillnedskrivningar som ett verktyg för att jämna ut resultat mellan år. Abughazaleh, Al-Hares och Roberts (2011) visar att brittiska IFRS-bolag tenderar att undvika goodwillnedskrivningar under svagare resultatår och i stället genomföra nedskrivningar i perioder med bättre resultat, vilket bidrar till att minska resultatsvängningar över tid.

Glaum et al. (2023) bekräftar dessa mönster i en multinationell studie och menar att resultatutjämnning är särskilt framträdande i miljöer där ledningen har ett stort bedömningsutrymme i redovisningen. Wen (2023) visar motsvarande beteende i kinesiska IFRS-bolag, där goodwillnedskrivningar används för att stabilisera rapporterade vinster mellan perioder, snarare än att strikt återspegla faktiska värdeförändringar.

Samtidigt är forskningen inte entydig. Avallone och Quagli (2015) samt Giner och Pardo (2015) finner inga statistiskt signifikanta samband mellan indikatorer för resultatutjämnning och goodwillnedskrivningar i europeiska företag. Dessa studier pekar på att striktare tillämpning av IFRS och starkare extern granskning kan begränsa ledningens möjligheter att använda goodwillnedskrivningar för strategiska syften. Även Berbic och de Barès (2020) konstaterar att europeisk forskning uppvisar blandade resultat, vilket indikerar att sambandet är kontextberoende.

Utifrån den positiva redovisningsteorin och teorin om resultatmanipulering kan resultatutjämnning förstås som ett uttryck för ledningens strävan att påverka hur företagets finansiella prestation uppfattas av externa intressenter. Goodwillnedskrivningar erbjuder i detta sammanhang ett flexibelt redovisningsinstrument, där ledningen genom bedömningar av framtida kassaflöden och antaganden enligt IAS 36 kan påverka både sannolikheten för att nedskrivningar genomförs och tidpunkten för när dessa redovisas. Resultatutjämnning blir därmed relevant för att förstå hur goodwillnedskrivningar kan användas för att dämpa resultatvariationer och signalera stabilitet, snarare än att enbart reflektera underliggande ekonomiska värdeförändringar.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H3: Företag som uppvisar tecken på resultatutjämnning har en högre sannolikhet att genomföra goodwillnedskrivningar.

2.4.2 Företagsekonomiska variabler

Goodwillandel

Goodwillandelen (goodwill/totala tillgångar) har återkommande identifierats som en central variabel i forskning om nedskrivningar. Företag med en större andel goodwill löper större risk att utsättas för värdeförändringar, eftersom tillgångsposten saknar direkt koppling till identifierbara kassaflöden och därmed är mer känslig för förändringar i marknadsvillkor, konkurrens och lönsamhet. Zang (2012) och Jarva (2009) visar att företag med höga

goodwillnivåer i högre utsträckning prövas för nedskrivning, eftersom en större andel goodwill innebär en högre exponering mot potentiella värdeminskningar. I linje med detta fann Abughazaleh, Al-Hares och Roberts (2011) att företag med en större goodwillandel hade en statistiskt högre sannolikhet att genomföra nedskrivningar i brittiska IFRS-företag, även om sambandet varierade mellan branscher.

Flera europeiska studier bekräftar dessa resultat. Avallone och Quagli (2015) samt Giner och Pardo (2015) finner ett tydligt samband mellan goodwillandelen och nedskrivningar i företag som tillämpar IAS 36, vilket indikerar att posten är särskilt central i IFRS-miljöer där nedskrivningar ersatt systematiska avskrivningar. Glaum, Landsman och Wyrwa (2018) visar på motsvarande sätt att företag med hög goodwillandel i genomsnitt oftare rapporterar nedskrivningar än företag med en mer balanserad tillgångsstruktur. Dessa studier pekar på att goodwillandel fungerar som en indikator på exponering mot framtida värdoförändringar.

Utifrån IAS 36 och den positiva redovisningsteorin kan goodwillandelen därmed förstås som en variabel som påverkar både exponeringen mot potentiella värdoförändringar och betydelsen av ledningens bedömningar i nedskrivningsprövningen. En hög goodwillandel innebär att även relativt små förändringar i antaganden om framtida kassaflöden eller diskonteringsräntor kan få ett avgörande genomslag på om en nedskrivning aktualiseras. Goodwillandelen blir därmed central för att förstå sannolikheten för goodwillnedskrivningar, snarare än att enbart spegla underliggande ekonomiska förändringar.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H4: Det föreligger ett positivt samband mellan goodwillandel och sannolikheten för goodwillnedskrivning.

Lönsamhet (ROA)

Lönsamhet har en central roll i tidigare forskning om goodwillnedskrivningar eftersom återvinningsvärdet i hög grad baseras på förmågan att generera framtida kassaflöden. Företag med svag lönsamhet har svårare att motivera ett oförändrat bokfört värde, vilket ökar sannolikheten för att goodwill skrivs ned. Francis et al. (1996) och Zang (2012) visar att företag med lägre avkastning i större utsträckning rapporterar nedskrivningar, vilket tyder på ett negativt samband mellan ROA och nedskrivningsbenägenhet. De menar att en långsiktigt försämrad resultatutveckling är en tydlig indikation på att goodwillens framtida avkastning kan vara lägre än tidigare förväntat.

Sambandet har bekräftats i senare studier. Abughazaleh et al. (2011) finner att svag lönsamhet är en av de mest betydelsefulla drivkrafterna bakom nedskrivningar i brittiska IFRS-bolag. Avallone och Quagli (2015) visar motsvarande samband i europeiska företag och argumenterar för att ROA är ett av de mest centrala måtten för att identifiera när redovisade värden inte längre är försvarbara. Det finns dock studier som visar att sambandet kan variera mellan branscher, eftersom företag i expansiva sektorer kan uppvisa temporärt svag lönsamhet utan att det innebär ett permanent värdetapp (Jarva, 2009). Trots detta används ROA i majoriteten av forskningen som ett värderelevant mått för att förklara sannolikheten för nedskrivning av goodwill.

Utifrån IAS 36 och agentteorin kan lönsamhet därmed förstås som en variabel som påverkar både bedömningen av framtida kassaflöden och ledningens incitament i nedskrivningsprövningen. Svag lönsamhet försvårar möjligheten att motivera optimistiska

antaganden om framtida avkastning, samtidigt som den kan öka trycket på ledningen att anpassa de redovisade värdena till företagets faktiska prestation. ROA blir därmed relevant för att förstå sannolikheten för att goodwillnedskrivningar aktualiseras, snarare än att enbart spegla kortsiktiga resultatsvängningar.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H5: Det föreligger ett negativt samband mellan ROA och sannolikheten för goodwillnedskrivning.

Företagsstorlek

Företagsstorlek förekommer ofta som förklarande variabel i empiriska studier av goodwillnedskrivningar, eftersom större företag generellt har högre krav på transparens och utsätts för större extern granskning. Riedl (2004) argumenterar för att stora företag övervakas mer av investerare, analytiker och revisorer, vilket minskar möjligheten att använda nedskrivningar opportunistiskt. Den ökade informationsspridningen och marknadsbevakningen kan därför bidra till en mer värderlevant tillämpning av IAS 36. Vidare pekar Abughazaleh et al. (2011) på att stora företag ofta har mer komplexa verksamheter och fler kassagenererande enheter, vilket kan öka sannolikheten för nedskrivningar vid försämrade marknadsförhållanden, eftersom fler enheter ska prövas för nedskrivning.

Tidigare forskning visar dock blandade resultat. Francis et al. (1996) och Beatty och Weber (2006) finner ett negativt samband mellan företagsstorlek och goodwillnedskrivningar, vilket stödjer hypotesen om att större företag i lägre utsträckning använder nedskrivningar strategiskt. I kontrast visar Avallone och Quagli (2015) att sambandet inte alltid är statistiskt signifikant i europeiska IFRS-företag, vilket tyder på att stora företag inte nödvändigtvis är mindre benägna att skriva ned goodwill.

Utifrån agentteorin och den positiva redovisningsteorin kan företagsstorlek förstås som en variabel som påverkar både graden av extern granskning och omfattningen av den interna komplexiteten i nedskrivningsprövningen. Å ena sidan kan större företag möta starkare övervakning från marknaden, vilket kan begränsa opportunistiska redovisningsval. Å andra sidan kan en mer komplex organisationsstruktur med fler kassagenererande enheter öka sannolikheten för att nedskrivningsbehov identifieras. Företagsstorlek blir därmed relevant för att förstå hur institutionella och organisatoriska förutsättningar samverkar i beslutet om goodwillnedskrivningar, snarare än att entydigt påverka utfallet i en given riktning.

Mot denna bakgrund formuleras följande hypotes:

H6: Det föreligger ett negativt samband mellan företagsstorlek sannolikheten för goodwillnedskrivning.

2.5 Sammanfattning av teoretisk referensram

Den teoretiska referensramen visar att goodwillnedskrivningar påverkas av både interna incitament och externa ekonomiska variabler, vilka tillsammans styr sannolikheten och tidpunkten för nedskrivningar. Tre centrala teoretiska perspektiv har använts för att belysa detta: agentteorin, positiv redovisningsteori (PAT) och earnings management-teorin.

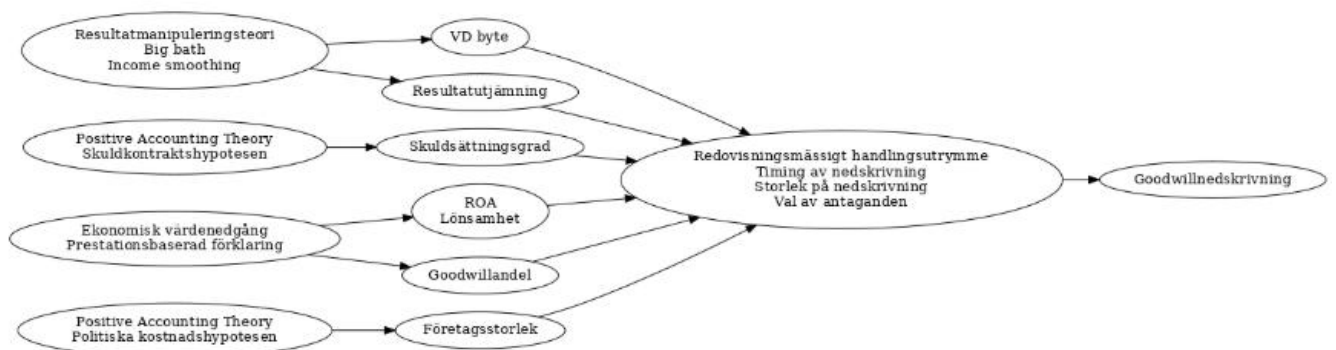
Agentteorin förklarar varför ledningen kan agera opportunistiskt vid goodwillnedskrivningar, exempelvis genom att utnyttja informationsasymmetri eller agera utifrån egna mål snarare än

ägarnas intresse. PAT konkretiserar dessa incitament genom tre hypoteser: bonusplanhypotesen skuldkontraktshypotesen (incitament att skydda nyckeltal kopplade till lånevillkor) och politiska kostnadshypotesen. Earnings management-teorin förklarar hur dessa drivkrafter realiserar i praktiken, särskilt genom strategier som income smoothing och big bath accounting, där goodwillnedskrivningar används för att påverka resultatprofilen snarare än att spegla verkliga värdeminskningar.

Tidigare forskning bekräftar att opportunistiska variabler påverkar nedskrivningsbeteendet. VD-byte är ofta kopplat till omfattande nedskrivningar som en del i en big bath-strategi. Hög skuldsättning tenderar att minska benägenheten till nedskrivning, särskilt när företaget vill undvika att försämra kreditvärdighet eller bryta mot lånevillkor. Företag som uppvisar tecken på resultatutjämnning genomför ofta goodwillnedskrivningar i ekonomiskt starka år snarare än i svaga, för att minska resultatsvängningar.

Även företagsekonomiska variabler spelar en betydande roll. En hög andel goodwill i balansräkningen ökar risken för nedskrivning på grund av tillgångens osäkra värde. Svag lönsamhet (mätt som ROA) tyder på minskad återvinningsförmåga och föranleder ofta nedskrivning. Företagsstorlek har en mer komplex roll, där vissa studier visar att större företag skriver ned oftare på grund av fler prövningsenheter och ökad transparens, medan andra pekar på att extern granskning minskar möjligheten till opportunistiska nedskrivningar.

Nedan presenteras en modell som sammanfattar de teorier och variabler som enligt tidigare forskning och teorier kan påverka sannolikheten för goodwillnedskrivningar:



Figur 2-Teoretisk modell över variabler och teorier som påverkar goodwillnedskrivningar

3. Metod

I detta kapitel redogörs för den metodologiska ansatsen som ligger till grund för studiens genomförande. Syftet är att undersöka sambanden mellan valda variabler och sannolikheten för goodwillnedskrivning. För att uppnå detta har en kvantitativ forskningsstrategi med deduktiv ansats valts. Kapitel 3 inleds med en diskussion om forskningsstrategi och vetenskaplig ansats, följt av en beskrivning av urvalet och bortfallet i studien. Därefter presenteras hur de teoretiska begreppen har operationaliserats till mätbara variabler samt vilken statistisk modell som tillämpats i analysen. Målet är att säkerställa transparens och reproducerbarhet i hur studien har genomförts, från datainsamling till hypotesprövning.

3.1 Forskningsstrategi

Det finns två huvudsakliga forskningsstrategier inom samhällsvetenskapen: den kvantitativa och den kvalitativa metoden. Dessa skiljer sig främst åt i hur data samlas in, analyseras och tolkas. Den kvantitativa forskningsstrategin används när forskaren systematiskt samlar in empiriska och kvantifierbara data, sammanfattar dessa i statistisk form och analyserar resultaten för att testa hypoteser (Saunders, Lewis & Thornhill, 2019). Kvantitativ forskning kännetecknas av att den betonar mätbarhet, generaliserbarhet och kausala samband (Bryman & Bell, 2017; Creswell, 2014)

Den kvalitativa forskningsstrategin kan i viss mån beskrivas som motsatsen, eftersom den fokuserar på ord, tolkning och förståelse snarare än numerisk mätning (Bryman och Bell, 2017). Den kvalitativa metoden kännetecknas av att forskaren själv deltar i den sociala kontext som studeras och tolkar fenomenet utifrån subjektiva upplevelser. Utifrån denna uppsats syfte, som är att analysera sambanden mellan VD-byte, skuldsättningsgrad och resultatutjämnning samt företagens nedskrivning av goodwill, har en kvantitativ forskningsmetod valts. Metoden är lämplig eftersom den möjliggör statistisk testning av samband mellan de oberoende variablerna och den beroende variabeln, det vill säga nedskrivning av goodwill.

Den kvantitativa forskningsstrategin tillämpas genom att insamlad data från företagens årsredovisningar för perioden 2021 till 2024 bearbetas och analyseras. Studien omfattar IT och telekombolag noterade i Norden som redovisar enligt IFRS. Genom att operationalisera variabler VD-byte, skuldsättningsgrad och resultatutjämnning kan studien identifiera eventuella mönster eller statistiskt signifikanta samband mellan dessa och företagens beslut att skriva ned goodwill. Den kvantitativa metoden lämpar sig särskilt väl i detta sammanhang eftersom goodwillnedskrivningar kan kvantifieras och jämföras mellan företag och över tid. Genom att använda numeriska data kan studien pröva hypoteser om opportunistiska beteenden i relation till ekonomiska variabler på ett systematiskt sätt.

3.2 Vetenskaplig ansats

Inom samhällsvetenskaplig forskning talar man ofta om två huvudsakliga vetenskapliga ansatser: den deduktiva och den induktiva. Den deduktiva ansatsen utgår från befintliga teorier för att härleda hypoteser som sedan testas empiriskt. Syftet är att bekräfta eller förkasta dessa hypoteser utifrån insamlade data (Bryman & Bell, 2017; Saunders, Lewis & Thornhill, 2019). Den induktiva ansatsen däremot innebär att forskaren utgår från observationer och därefter formulerar teoretiska slutsatser eller generaliseringar.

Enligt Bryman och Bell (2017) handlar deduktion om att röra sig från teori till observation, medan induktion går i motsatt riktning. Den deduktiva ansatsen är vanligast i kvantitativ forskning eftersom den bygger på etablerade teorier och möjliggör hypotesprövning med hjälp av empiriska data (Hyde, 2000). Denna studie tillämpar ett deduktivt förhållningssätt eftersom den utgår från tidigare forskning om goodwillnedskrivningar, resultatmanipulering och opportunistiskt beteende (exempelvis Beatty och Weber, 2006; Avallone och Quagli, 2015). Med utgångspunkt i denna litteratur formuleras hypoteser om hur de tre utvalda variablerna VD-byte, skuldsättningsgrad och resultatutjämnning förväntas påverka sannolikheten för nedskrivning av goodwill.

Studien samlar in och bearbetar data från företagens årsredovisningar och prövar dessa hypoteser statistiskt genom kvantitativ analys. Den deduktiva ansatsen är därför mest lämpad eftersom den gör det möjligt att testa teoretiskt grundade samband mellan de oberoende variablerna och den beroende variabeln. Genom detta tillvägagångssätt kan forskningen bidra till att bekräfta eller nyansera tidigare resultat om opportunistiska variabler och ekonomiska variabler som påverkar goodwillnedskrivningar i en nordisk kontext.

3.3 Urval

Urvalet i denna studie består av företag verksamma inom IT och telekomsektorn som är noterade på de nordiska börserna. Det inkluderar företag noterade på Nasdaq Stockholm, Nasdaq Helsinki, Nasdaq Copenhagen, Nasdaq Iceland samt Oslo Børs. Urvalet består av företag inom segmenten large-cap och mid-cap, vilket innebär att företagen klassificeras utifrån sitt marknadsvärde. Nasdaq definierar large-cap som företag med ett marknadsvärde över 1 miljard euro och mid cap som företag med ett marknadsvärde mellan 150 miljoner och 1 miljard euro. Denna segmentering används i kapitalmarknadssammanhang för att gruppera företag med liknande storlek, synlighet och finansiella förutsättningar. Företag inom dessa segment är dessutom i högre grad föremål för extern granskning, transparenskrav och detaljerad rapportering enligt IFRS, vilket gör dem särskilt lämpliga för studier som rör goodwill och nedskrivningar.

Branschen valdes eftersom företag inom IT och telekom ofta har en stor andel goodwill i förhållande till sina totala tillgångar, vilket gör dem särskilt relevanta för studier som rör nedskrivningar enligt IAS 36 (Saunders & Brynjolfsson, 2016). Företag inom dessa sektorer kännetecknas av omfattande förvärvsaktivitet och snabb teknologisk utveckling. Dessa variabler bidrar till att goodwill utgör en betydande del av balansräkningen och att nedskrivningsbeslut kan få en stor påverkan på det redovisade resultatet. Tidigare forskning har också visat att företag i branscher med höga immateriella tillgångar tenderar att uppvisa större ledningsmässig handlingsfrihet i bedömningen av goodwillvärden (Avallone och Quagli, 2015; Giner och Pardo, 2015).

Studien omfattar företag som redovisar enligt International Financial Reporting Standards (IFRS) för att säkerställa jämförbarhet i redovisningen mellan länder. Företag som inte tillämpar IFRS eller som saknar tillgängliga årsredovisningar för någon av de undersökta åren exkluderas från urvalet.

Urvalet baseras på följande kriterier:

1. Företaget är noterat på large-cap eller mid-cap listan i ett nordiskt land.
2. Företaget tillhör branschen informationsteknologi eller telekommunikation enligt branschklassificeringarna hos Nasdaq eller Oslo Børs.
3. Företaget tillämpar IFRS i sin finansiella rapportering.
4. Årsredovisningar för samtliga år mellan 2021 och 2024 är tillgängliga.
5. Företaget redovisar goodwill i sin balansräkning.

I de fall ett företag hade flera aktieslag, såsom A- och B-aktier, inkluderades endast ett av dessa i urvalet. Eftersom aktieslagen representerar samma juridiska enhet och baseras på samma finansiella rapportering skulle inkludering av båda innebära dubbelräkning av identiska data. För att undvika detta och säkerställa datans kvalitet valdes det mest omsatta aktieslaget, vanligtvis B-aktien. B-aktien bedöms ge en mer representativ bild av företagets marknadsvärde eftersom den i regel handlas i större volymer och återspeglar marknadens prissättning mer korrekt. Detta tillvägagångssätt överensstämmer med tidigare studier inom området (Abughazaleh et al., 2011; Avallone & Quagli, 2015).

Vissa företag är dubbellistade på flera börser och handlas i olika valutor (t.ex. SEK och EUR). Eftersom den finansiella rapporteringen enligt IFRS upprättas på koncernnivå och inte skiljer sig mellan listningarna, behandlades varje bolag som en enhet oberoende av handelsvaluta eller marknadsplats. Endast den primära noteringen beaktades i urvalet.

Den slutliga populationen utgörs av samtliga företag som uppfyller ovanstående kriterier. Urvalet förväntas ge en bred och representativ bild av hur IT och telekombolag i Norden hanterar goodwillnedskrivningar och vilka variabler som påverkar dessa beslut.

3.3.1 Urvalsprocess och bortfall

Urvalsprocessen inleddes med att samtliga large-cap- och mid-cap bolag inom IT- och telekombranschen hämtades från Nasdaq Nordens och Euronext Oslos officiella webbplatser. Informationen kompletterades därefter med data från Retriever Business för att säkerställa tillgång till årsredovisningar och verifiera tillämpningen av IFRS.

Totalt identifierades 57 företag som uppfyllde kriterium 1 och 2 (det vill säga bransch- och segmenttillhörighet). Därefter genomfördes en manuell granskning av respektive företags årsredovisningar för perioden 2021–2024 för att undersöka om även kriterium 3–5 var uppfyllda. De företag som inte redovisade goodwill, inte tillämpade IFRS eller saknade årsredovisningar för hela perioden exkluderades.

Flera företag uteslöts även på grund av att deras aktier är noterade i flera valutor eller på flera handelsplatser, vilket innebär att samma aktie handlas parallellt i exempelvis både svenska kronor (SEK) och euro (EUR). Detta kallas i studien för ”dubbel valuta” och kan leda till dubbelräkning av identiska finansiella rapporter om båda noteringarna inkluderas. För att undvika detta har endast den primära börsnoteringen beaktats i urvalet. Exempelvis handlas Better Collective i både danska kronor (DKK) och euro (EUR), och Telia Company är noterat i både SEK och EUR.

Vid förekomst av flera aktieslag, såsom Tele2 A och B, Viaplay Group A och B, Ericsson A och B, samt Vend Ser. A och B, har endast ett aktieslag (vanligtvis B-aktien) inkluderats i studien. Tre stycken företag uteslöts även p.g.a. att de inte rapporterade goodwill i sina finansiella rapporter. Dessa företag var Yubico AB, Hacksaw, CBRAIN

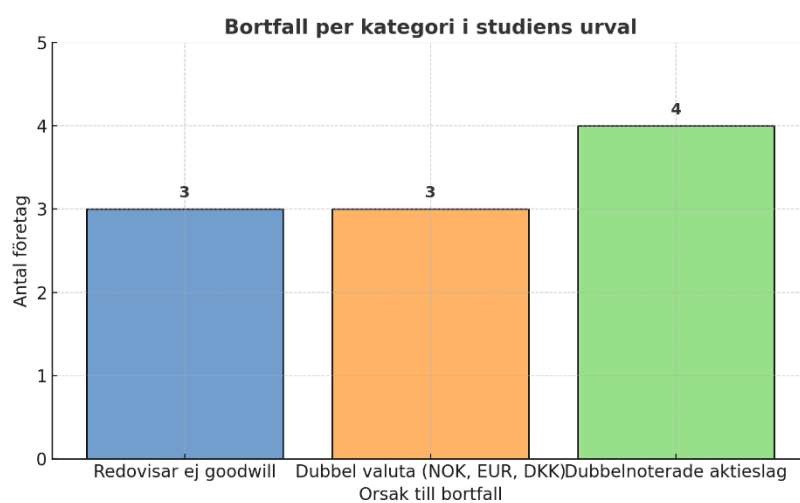
Efter denna selektion bestod det slutliga urvalet av 47 företag som uppfyllde samtliga fem kriterier och därmed utgör studiens analyspopulation. 4 år ska undersökas (2021–2024) vilket utgör 188 observationer (4*47) i form av bolagsredovisningar.

Tabellen nedan visar en sammanfattning av studiens urval, bortfall och det totala antalet observationer under perioden 2021–2024.

Tabell 1-Sammanfattning av studiens urval, bortfall och det totala antalet observationer

Kategori	Antal företag	Andel av population (%)	Kommentar
Slutlig population	57	100	Identifierade IT- och telekombolag.
Bortfall	10	18	Uteslutna p.g.a. ingen goodwill eller dubbelnotering.
Urval	47	82	Företag som uppfyllde alla fem kriterier.
Totalt antal observationer	188	47 × 4 år 188 observationer.	47 företag × 4 år = 188 observationer.

Bryman & Bell (2017) definierar bortfall som en brist på tillgängliga data som uppstår under genomförande av en undersökning. Bristen kan bero på olika orsaker såsom att deltagare väljer att avbryta sin medverkan, tekniska problem som hindrar insamlingen av data, och annat. Efter avslutad data insamling observerades en bortfallsfrekvens på 17,24% mellan de ursprungliga 57 företagen, vilket motsvarade 10 företag som inte ingick i det slutgiltiga urvalet. Denna figur nedan presenterar orsaken till bortfallen.



Figur 3- Bortfall per kategori i studiens urval

Studien omfattar 47 nordiska IT- och telekombolag som uppfyller kriterierna att vara noterade på Nasdaq Norden samt Oslo Børs large-cap eller mid-cap i Sverige, Norge, Danmark, Finland eller Island samt att tillämpa IFRS. Urvalet består av 26 svenska, 7 norska, 9 finska, 4 danska bolag och 1 isländskt bolag. Denna geografiska spridning möjliggör en analys av goodwillnedskrivningar i en bred nordisk kontext samtidigt som samtliga företag följer samma redovisningsstandard.

Bolagen representerar flera centrala segment inom IT och telekom, såsom system- och mjukvaruutveckling (exempelvis Knowit, Lime Technologies och Qt Group), IT-infrastruktur och molntjänster (Atea, Proact, Dustin), telekommunikations- och nätverkslösningar (Ericsson, Nokia, Telia, Elisa), cybersäkerhet (WithSecure, Trifork, Siminn) samt hårdvara och komponenttillverkning (Hexatronic, Nordic Semiconductor, SmartOptics). Branschen kännetecknas av snabb teknisk utveckling, hög innovationsgrad och frekventa förvärv, vilket medför att goodwill ofta utgör en betydande del av balansräkningen.

Företagen varierar kraftigt i storlek. Vissa är multinationella aktörer med omfattande global verksamhet och mycket stora balansräkningar, medan andra är mellanstora tillväxtbolag som främst vuxit genom strategiska förvärv. Denna variation skapar goda förutsättningar för att analysera hur variabler som skuldsättning, lönsamhet och goodwillandel kan påverka sannolikheten för nedskrivningar. Eftersom samtliga bolag bedriver förvärvsbaserad tillväxt och har betydande immateriella tillgångar är urvalet särskilt relevant för att studera den bedömning som krävs i nedskrivningsprövningar enligt IAS 36. Detta gör det möjligt att undersöka om goodwillnedskrivningar främst speglar ekonomiska realiteter eller om ledningens incitament, exempelvis vid vd-byte eller perioder med resultatpåverkan, också kan spela en roll.

De ekonomiska nyckeltalen för respektive företag redovisas i bilaga X då dessa är omfattande och därmed mer överskådliga i bilageform.

3.4 Operationalisering av variabler

Operationalisering innebär att forskaren översätter teoretiska begrepp till mätbara variabler som kan användas i den empiriska analysen. Syftet är att skapa en tydlig koppling mellan teori och observation så att studiens hypoteser eller forskningsfrågor kan prövas på ett systematiskt och reproducerbart sätt (Bryman & Bell, 2017; Saunders, Lewis & Thornhill, 2019).

I denna studie har de teoretiska variablerna som förväntas påverka nedskrivning av goodwill identifierats och översatts till kvantitativa variabler, vilka har mätts utifrån information i företagens årsredovisningar för perioden 2021–2024. Nedan presenteras en sammanställning av de variabler som ingår i studien samt hur dessa har definierats och mätts.

3.4.1 Beroende variabel

I denna undersökning definieras den beroende variabeln som förekomsten av nedskrivning av goodwill under ett visst räkenskapsår. Variabeln har operationaliserats som en binär variabel,

där värdet 1 anger att företaget rapporterat en goodwillnedskrivning under året, och värdet 0 anger att ingen sådan nedskrivning har genomförts.

Denna kodning har valts för att skapa en tydlig avgränsning mellan företag som genomfört en nedskrivning och de som inte gjort det, vilket underlättar tolkningen av resultaten. Genom att behandla nedskrivning som en händelsevariabel snarare än ett belopp möjliggörs en analys av sannolikheten för att en nedskrivning sker, snarare än dess omfattning.

Utformningen ligger i linje med tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011; Amel-Zadeh & Glaum, 2023; Zang, 2012), där goodwillnedskrivning betraktas som ett binärt utfall. Denna metod gör det möjligt att analysera vilka variabler som påverkar företagets sannolikhet att genomföra en nedskrivning, snarare än att fokusera på storleken på själva nedskrivningsbeloppet.

3.4.2 Oberoende variabler kopplade till opportunistiskt beteende

De tre följande variablerna fungerar som proxys för att undersöka huruvida företagsledningen agerar opportunistiskt.

VD-Byte

Variabeln VD-byte har i denna studie operationaliserats som en dummyvariabel, i linje med tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006) Variabeln antar värdet 1 om ett byte av verkställande direktör har skett under det aktuella räkenskapsåret, och värdet 0 om inget byte har skett. Information om VD-bytet har inhämtats manuellt från företagets årsredovisningar samt verifierats via databasen Orbis. Kodningen har genomförts konsekvent för samtliga observationer i urvalet för att säkerställa reliabilitet.

Skuldsättningsgrad

Variabeln skuldsättningsgrad har i denna studie inkluderats som en proxy för företagets finansiella risk och potentiella påverkan från kreditgivare. Den har operationaliserats som förhållandet mellan totala skulder och totala tillgångar vid räkenskapsårets slut, i enlighet med tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006). Variabeln mäts som ett kontinuerligt kvotmått, där värdet beräknas genom att dividera totala skulder med totala tillgångar. Den används för att analysera sambandet mellan graden av skuldsättning och sannolikheten för att en goodwillnedskrivning genomförs.

Resultatutjämnning

Variabeln har operationaliserats för att fånga om ett företags resultat före avskrivningar, nedskrivningar, räntekostnader och skatter (EBITDA) överstiger vad som kan betraktas som ett normalt resultat för det aktuella företaget under ett givet räkenskapsår. EBITDA används eftersom det ger en mer rättvisande bild av den operativa lönsamheten genom att exkludera effekter från finansiering och redovisningsmässiga poster. Detta gör måttet särskilt lämpligt för att analysera resultatnivåer över tid och identifiera perioder där företag har möjlighet att jämma ut resultatet genom att exempelvis genomföra goodwillnedskrivningar.

För att mäta detta har median-EBITDA beräknats för varje företag över den studerade perioden 2021–2024. Varje år där företagets EBITDA ligger över medianvärdet tilldelas

värdet 1, vilket indikerar ett högre resultat än normalt, medan år med lägre resultat än medianen tilldelas värdet 0. Denna binära kodning förenklar analysen och möjliggör statistiska jämförelser mellan perioder med och utan potentiellt resultattryck. Operationaliseringen följer tidigare forskning som analyserat ledningens incitament att påverka resultatet genom att justera nedskrivningstidpunkten (Riedl, 2004; Beatty & Weber, 2006; Abughazaleh et al., 2011).

3.4.3 Oberoende företagspecifika ekonomiska variabler

Tidigare forskning (Riedl, 2004; Beatty & Weber, 2006; Abughazaleh et al., 2011) betonar vikten av att kontrollera för ekonomiska variabler som kan påverka nedskrivning av goodwill. Eftersom detaljerad information om kassagenererande enheters återvinningsvärden inte är tillgänglig, används företagspecifika variabler som empiriska proxys för dessa underliggande ekonomiska förhållanden. I denna studie inkluderas tre sådana variabler lönsamhet (ROA), företagsstorlek och goodwillandel vilka speglar centrala ekonomiska egenskaper som i tidigare studier visat sig ha samband med beslut om goodwillnedskrivningar. Dessa variabler används för att kontrollera företagets ekonomiska ställning och isolera dess påverkan på sannolikheten för goodwillnedskrivningar.

Lönsamhet

Lönsamhet mäts i denna studie med hjälp av nyckeltalet ROA (Return on Assets), vilket beräknas som föregående års rörelseresultat dividerat med totala tillgångar. Måttet används för att fånga företagets förmåga att generera vinst i relation till sina tillgångar och utgör ett centralt nyckeltal för att bedöma den ekonomiska effektiviteten. Genom att använda föregående års värden säkerställs att lönsamheten mäts innan eventuell goodwillnedskrivning har genomförts, vilket minskar risken för att den beroende variabeln påverkar den oberoende. ROA har använts i flera tidigare studier som undersökt nedskrivningar av goodwill (Riedl, 2004; Beatty & Weber, 2006; Abughazaleh et al., 2011) och betraktas som ett robust mått på finansiell prestation.

Företagsstorlek

Företagsstorlek mäts i denna studie som den naturliga logaritmen av företagets totala tillgångar vid räkenskapsårets slut. Logaritmeringen används för att reducera skillnader mellan små och stora företag och skapa en mer normalfördelad variabel som lämpar sig för regressionsanalys. Även om urvalet baseras på Nasdaqs segment large-cap och mid-cap, vilka definieras utifrån marknadsvärde, är marknadsvärde inte ett lämpligt mått att använda som variabel i den statistiska analysen. Marknadsvärde påverkas av faktorer som marknadssentiment, räntenivåer och aktiekursernas volatilitet, och speglar därmed inte nödvändigtvis företagets underliggande resursbas. Totala tillgångar utgör däremot ett stabilt och redovisningsbaserat mått som bättre representerar företagets faktiska ekonomiska struktur.

Goodwillnedskrivningar enligt IAS 36 baseras på jämförelser mellan bokförda värden och återvinningsvärden, vilka i sin tur utgår från tillgångar och kassagenererande enheter. Eftersom impairment-modellen är direkt kopplad till balansräkningens värden, är balansomslutning ett teoretiskt mer relevant mått på företagsstorlek än marknadsvärde.

Dessutom följer valet tidigare forskning inom goodwillområdet, där totala tillgångar återkommande används som proxy för storlek (exempelvis Abughazaleh et al., 2011; Avallone & Quagli, 2015; Glaum et al., 2018). Måttet fångar företagets ekonomiska kapacitet och resursnivå och möjliggör en mer tillförlitlig tolkning av hur storlek påverkar sannolikheten för nedskrivningar.

Goodwillandel (Goodwill ratio)

Goodwillandel mäts som företagets goodwill dividerat med totala tillgångar vid räkenskapsårets slut. Måttet används för att fånga hur stor andel av företagets tillgångar som utgörs av goodwill och därmed hur exponerat företaget är för nedskrivningsrisk. En hög goodwillandel kan innebära större potentiella effekter på resultatet vid en nedskrivning. Operationaliseringen följer tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011; Giner & Pardo, 2015; Amel-Zadeh & Glaum, 2023).

3.4.4 Kontrollvariabel

För att kontrollera för tidsmässiga effekter inkluderades räkenskapsår i den empiriska modellen som en kontrollvariabel. Genom att beakta variationer mellan åren 2021–2024 möjliggörs en analys av hur förändringar i den ekonomiska omgivningen kan påverka företagets beslut om goodwillnedskrivningar. Under den studerade perioden präglades marknaden av flera exceptionella händelser, såsom efterverkningar av covid-19-pandemin, förändrade räntenivåer och ökad makroekonomisk osäkerhet. Detta kan ha haft betydelse för företagets framtidsbedömningar och värderingsantaganden.

Inkluderingen av räkenskapsår bidrar därmed till att isolera effekter som inte är direkt kopplade till företagets individuella ekonomiska förutsättningar, utan som snarare reflekterar bredare konjunkturella och redovisningsmässiga förhållanden. Tidigare forskning har visat att goodwillnedskrivningar tenderar att påverkas av makroekonomiska cykler, förändringar i redovisningspraxis samt externa chocker, vilket motiverar att tidsdimensionen beaktas i analysen (Abughazaleh et al., 2011; Girella et al., 2022). Sammantaget stärker detta modellens förklaringskraft och bidrar till en mer nyanserad förståelse av de variabler som ligger bakom beslut om goodwillnedskrivning.

För att tydliggöra hur studiens teoretiska begrepp har översatts till mätbara variabler presenteras nedan en sammanställning över variabler, deras definitioner, beräkningar samt datakällor. Tabellen säkerställer transparens i studiens operationalisering och följer metodpraxis i tidigare forskning (Bryman & Bell, 2017).

Tabell 3- Sammanställning av definitioner och operationalisering av variabler

Variabler	Beskrivning	Formel / Kodning	Källa
Beroende variabel			
GWN	Nedskrivning av goodwill	Dikotom variabel: 1 om goodwillnedskrivning aktualiserats under året, annars 0	Abughazaleh et al. (2011); Amel-Zadeh & Glaum (2023); Zang (2012)
Oberoende variabler			
<i>Opportunistiskt Beteende</i>			
VDbyte	Förändring i ledning	Dikotom variabel: 1 om VD-byte har skett under räkenskapsåret, annars 0	Abughazaleh et al. (2011); Beatty & Weber (2006);
Skuldsgrad	Skuldsättningsgrad	Totala skulder / Totala tillgångar	Abughazaleh et al. (2011); Beatty & Weber (2006); Riedl (2004)
RU	Resultatutjämnning	Dikotom variabel: 1 om EBITDA > median, annars 0	Riedl (2004); Beatty & Weber (2006); Abughazaleh et al. (2011)
<i>Företagsekonomiska variabler</i>			
ROA	Lönsamhet	Rörelseresultat föregående år / Totala tillgångar	Riedl (2004); Abughazaleh et al. (2011); Beatty & Weber (2006)
Storlek	Företagsstorlek	$\ln(\text{Totala tillgångar})$	Abughazaleh et al. (2011); Amel-Zadeh & Glaum (2023);
GWandel	Goodwillandel	Goodwill / Totala tillgångar	Abughazaleh et al. (2011); Giner & Pardo (2015); Amel-Zadeh & Glaum (2023)
<i>Kontrollvariabel</i>			
År	Räkenskapsår	Kategorisk variabel: 2021, 2022, 2023, 2024	Abughazaleh et al. (2011), Amel-Zadeh & Glaum (2023)

3.5 Statistisk modell

3.5.1 Logistisk regressionsmodell

Denna studie syftar till att undersöka vilka variabler som påverkar sannolikheten för att ett företag genomför en goodwillnedskrivning under perioden 2021–2024. Eftersom den beroende variabeln, goodwillnedskrivning, är dikotom och kan anta värdet 1 om en nedskrivning har genomförts och 0 annars, används en logistisk regressionsmodell. Denna modell möjliggör en samtidig analys av flera oberoende variabler, både kontinuerliga och dikotoma, i enlighet med principerna för multivariat analys (Bryman & Bell, 2017).

Den logistiska regressionsmodellen är lämplig eftersom sambandet mellan de oberoende variablerna och det dikotoma utfallet inte är linjärt, vilket gör att en vanlig linjär regressionsmodell inte är tillämplig. I stället används den logistiska funktionen för att modellera sannolikheten att en goodwillnedskrivning sker givet ett företags specifika

egenskaper. Modellen estimerar hur förändringar i de oberoende variablerna påverkar sannolikheten för att en nedskrivning aktualiseras (Hosmer, Lemeshow & Sturdivant, 2013).

Koefficienterna i modellen tolkas genom oddskvoter, vilka visar hur sannolikheten för nedskrivning förändras när en oberoende variabel ökar med en enhet, givet att övriga variabler hålls konstanta (Pampel, 2000). Metoden är i linje med tidigare forskning inom området (Abughazaleh et al., 2011; Girella et al., 2022; Amel-Zadeh & Glaum, 2023), där logistisk regression använts för att analysera företagsledares incitament och ekonomiska variabler kopplade till goodwillnedskrivningar.

Formeln nedan visar den logistiska regressionsmodell som tillämpas i studien. Modellen illustrerar sambandet mellan den beroende variabeln, goodwillnedskrivning (GWN), och de oberoende variablerna som representerar både opportunistiska- och företags specifika variabler. Ekvationen inkluderar även årsdummies som kontrollvariabler för att fånga tidsmässiga effekter samt en felterm (ϵ_{it}) som representerar icke-observerade variabler som kan påverka sannolikheten för nedskrivning.

$$GWN_{(it)} = \beta_0 + \beta_1 VDbyte_{(it)} + \beta_2 Skuldsättningsgrad_{(it)} + \beta_3 Resultatutjämning_{(it)} + \beta_4 ROA_{(it-1)} + \beta_5 Storlek_{(it)} + \beta_6 Goodwillandel_{(it)} + \sum \beta_t \text{År}_t + \epsilon_{(it)}$$

GWN_it = Förekomst av goodwillnedskrivning (1 = ja, 0 = nej)

β_0 = Konstant (intercept)

VDbyte_it = Dummyvariabel (1 om VD-byte, annars 0)

Skuldsättningsgrad_it = Totala skulder / Totala tillgångar

Resultatutjämning_it = 1 om EBITDA > median, annars 0

ROA_it-1 = Lönsamhet föregående år (rörelseresultat / tillgångar)

Storlek_it = $\ln(\text{Totala tillgångar})$

Goodwillandel_it = Goodwill / Totala tillgångar

$\sum \beta_t \text{År}_t$ = Kontrollvariabler för år (2022-2024, 2021 som referensår)

ϵ_{it} = Felterm

i = Företag, t = År

Formell 1-Formeln till den logistiska regressionsmodellen

3.5.2 Pearsons korrelationsanalys

För att undersöka eventuella samband mellan de oberoende variablerna genomförs en Pearsons korrelationsanalys. Syftet är att identifiera om det föreligger starka linjära samband mellan variablerna som kan indikera problem med multikollinearitet i den logistiska regressionsmodellen. Multikollinearitet uppstår när två eller flera förklarande variabler är starkt korrelerade, vilket kan leda till instabila skattningar av regressionskoefficienterna och därmed försvåra tolkningen av resultaten (Bryman & Bell, 2017). I linje med tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011; Beatty & Weber, 2006; Girella et al., 2022) kommer en Pearsons korrelationsmatris att upprättas för samtliga oberoende variabler: VD-byte, skuldsättningsgrad, resultatutjämning, ROA, företagsstorlek, goodwillandel samt år. Korrelationer som överstiger 0,7 betraktas enligt Bryman och Bell (2017) som tecken på hög

korrelation och kan indikera risk för multikollinearitet. Resultatet av korrelationsanalysen kommer att presenteras i form av en tabell vilken visar både styrkan och riktningen på sambanden mellan variablerna. Tabellen används som ett diagnostiskt verktyg för att bedöma datans kvalitet och säkerställa att regressionsmodellen inte påverkas negativt av starka samband mellan de oberoende variablerna.

3.6 Studiens kvalitetskriterier

För att kunna bedöma studiens trovärdighet är det centralt att diskutera dess validitet, reliabilitet och replikerbarhet. Dessa begrepp används för att värdera i vilken utsträckning studiens resultat är giltiga, tillförlitliga och möjliga att upprepa under liknande förutsättningar.

3.6.1 Validitet

Validitet handlar om att undersökningen verkligen mäter det den avser att mäta (Bryman & Bell, 2017; Field, 2018). I denna studie innebär det att variabler som konstruerats på ett korrekt sätt fångar de drivkrafter som kan förklara företagets benägenhet att skriva ned goodwill. För att stärka den interna validiteten har operationaliseringen av variabler utformats med utgångspunkt i tidigare forskning, där exempelvis skuldsättningsgrad, lönsamhet och VD-byte ofta använts som förklarande variabler (se bland annat Kjærland et.al., 2023). Variablerna har därmed teoretisk förankring i etablerade modeller och används på ett liknande sätt som i jämförbara studier, vilket bidrar till att resultaten kan anses vara giltiga.

För att ytterligare stärka den interna validiteten kommer en Pearsons korrelationsanalys att genomföras mellan de oberoende variablerna. Syftet med denna analys är att säkerställa att variablerna inte är starkt korrelerade med varandra och därmed mäter olika aspekter av företagets finansiella ställning. Korrelationer som överstiger 0,7 kommer att betraktas som tecken på hög korrelation och möjlig risk för multikollinearitet (Bryman & Bell, 2017). Genom denna kontroll avses den interna validiteten stärkas genom att säkerställa att varje variabel bidrar med unik förklaringskraft i den logistiska regressionsmodellen.

Den externa validiteten avser studiens generaliserbarhet. Då urvalet består av samtliga nordiska IT- och telekombolag på Nasdaq Norden samt Oslo Børs large-cap och mid-cap som uppfyller uppställda kriterier, bedöms resultaten kunna ge en representativ bild för liknande företag i Norden. Däremot kan resultaten inte generaliseras till andra branscher, eftersom dessa kan påverkas av helt andra variabler vid nedskrivningsprövningar. Att perioden 2021–2024 omfattar både covid-pandemin och tiden därefter stärker validiteten i den meningen att goodwillnedskrivningar prövats under olika marknadsförhållanden. För att ytterligare säkerställa validiteten har datainsamlingen genomförts manuellt direkt från företagets årsredovisningar. Detta minskar risken för felaktigheter som kan uppstå vid användning av sekundära databaser (t.ex. Retriever eller Orbis). Samtliga uppgifter har kontrollerats minst två gånger av båda författarna, vilket stärker den interna kontrollen och minskar risken för mätfel.

3.6.2 Reliabilitet

Reliabilitet handlar om studiens tillförlitlighet och om mätningen skulle ge samma resultat om den genomfördes igen (Ejvegård, 2009). Då studien är kvantitativ och bygger på offentliga årsredovisningsdata är risken för subjektiva bedömningar begränsad. För att ytterligare öka reliabiliteten har ett kodschema använts vid datainsamlingen där varje variabel haft tydligt definierade kriterier. Detta möjliggör att en annan forskare skulle kunna upprepa studien och erhålla samma resultat, vilket är centralt för den kvantitativa forskningsansatsen (Saunders, Lewis & Thornhill, 2019).

Reliabiliteten kan emellertid påverkas av tolkningen av vissa uppgifter, exempelvis om ett VD-byte har skett i nära anslutning till balansdagen eller hur goodwillnedskrivning redovisas i respektive bolag. För att hantera detta har endast uppgifter som tydligt framgår i årsredovisningen inkluderats, och osäkra observationer har uteslutits. Därmed begränsas risken för systematiska fel. Sammanfattningsvis bedöms både validiteten och reliabiliteten i studien vara god. Variablerna är teoretiskt förankrade, datan är insamlad från primära källor och processen har genomförts på ett konsekvent och transparent sätt, vilket sammantaget stärker studiens trovärdighet.

3.6.3 Replikerbarhet

Replikerbarhet handlar om möjligheten för andra forskare att genomföra samma studie och nå liknande resultat, givet att de följer samma metodologiska upplägg (Yin, 2018; Bryman & Bell, 2017). För att uppnå detta har studiens metodval, urvalsprocess och datainsamling redovisats på ett transparent och systematiskt sätt. Variablernas konstruktion bygger på tidigare etablerad forskning, och kopplingen mellan teori och operationalisering har tydligt förklarats. Genom att noggrant beskriva varje steg i forskningsprocessen, från urvalskriterier till kodningsförfarande, ges framtida forskare möjlighet att reproducera analysen under liknande förutsättningar. Därmed bedöms studien uppvisa god replikerbarhet.

3.7 Metodkritik

Trots att studiens metod är noggrant utformad finns vissa begränsningar som bör beaktas vid tolkningen av resultaten. Eftersom studien använder en kvantitativ forskningsansats baserad på sekundärdata från årsredovisningar är det viktigt att uppmärksamma de potentiella felkällor som följer av detta tillvägagångssätt. En första begränsning rör tolkningen av informationen i årsredovisningarna. Trots att alla företag i urvalet tillämpar IFRS kan skillnader förekomma i hur standarderna tolkas och tillämpas i praktiken (Gauffin & Nilsson, 2023).

Goodwillprövningar enligt IAS 36 innehåller ett betydande mått av ledningsbedömning, vilket innebär att företag kan ha olika synsätt på vad som utgör indikationer på värdenedgång. Detta kan påverka jämförbarheten mellan företagen och därmed studiens interna validitet.

En annan metodrelaterad begränsning är att urvalet är avgränsat till nordiska IT- och telekombolag på Nasdaq Norden och Oslo Børs large-cap & mid-cap. Denna avgränsning motiveras av studiens syfte, men den innebär också att resultaten inte kan generaliseras till andra branscher där goodwillposter och nedskrivningsbeslut kan styras av andra variabler. Ett bredare urval av företag och sektorer hade möjligen kunnat stärka den externa validiteten,

men hade också minskat den teoretiska stringensen i analysen. Vidare kan tidsperioden 2021–2024 ses som både en styrka och en svaghet. Den täcker covid-19-pandemin och åren därefter, vilket ger möjligheten att analysera goodwillnedskrivningar i ett unikt ekonomiskt läge. Samtidigt kan det exceptionella marknadsklimatet under pandemin innebära att resultaten delvis påverkas av tillfälliga faktorer och inte fullt ut speglar mer normala förhållanden.

En annan svaghet är kopplad till variabelkonstruktionen. Flera av variablerna, exempelvis VD-byte och lönsamhet, har operationaliserats på ett liknande sätt som i tidigare forskning, men viss subjektivitet kan inte uteslutas vid kodningen. Även om båda författarna har granskat observationerna oberoende av varandra kan små skillnader i tolkning påverka utfallet. Denna risk är särskilt relevant vid klassificeringen av nedskrivningsbeslut, där informationen ibland är knapphändig eller placerad i olika delar av årsredovisningen.

Utöver denna kodningsmässiga osäkerhet finns även metodologiska begränsningar kopplade till valet av mått för vissa variabler, särskilt företagsstorlek. Ett alternativt mått på företagsstorlek hade kunnat vara marknadsvärde, särskilt eftersom urvalet bygger på Nasdaqs Norden och Oslo Børs segment large-cap och mid-cap. Marknadsvärde kan fånga investerarnas värdering av företags framtida potential, men dess volatila natur gör det mindre lämpligt som variabel i statistiska analyser som syftar till att förklara goodwillnedskrivningar. Ett annat alternativ hade varit att mäta storlek genom omsättning eller antal anställda, vilket förekommer i vissa redovisningsstudier. Dessa mått valdes dock bort eftersom de i mindre utsträckning speglar den balansbaserade struktur som är central i impairment-prövningar enligt IAS 36.

Valet av totala tillgångar innebär därför en avvägning mellan teoretisk relevans och forskningspraxis. Samtidigt bör det noteras att olika mått på storlek kan fånga olika dimensioner av företagets verksamhet. Detta kan påverka modellens förklaringsgrad och bör beaktas vid tolkningen av resultaten. Att använda balansomslutning anses ändå mest ändamålsenligt i denna studie, men valet innebär att resultatet främst speglar ekonomisk struktur snarare än marknadsvärdering.

En ytterligare begränsning är att studien baseras enbart på offentlig redovisningsinformation, vilket innebär att den inte fångar de interna överväganden och strategiska beslut som ligger bakom företagets ställningstaganden till goodwillnedskrivningar. En kompletterande kvalitativ studie med intervjuer eller enkäter till ekonomichefer hade kunnat ge en djupare förståelse för de underliggande motiven, men ligger utanför ramen för denna studie. Slutligen finns en risk för urvals bortfall. Trots noggrann kontroll kan vissa företag ha uteslutits på grund av otillgängliga årsredovisningar eller brist på nödvändig information. Eftersom bortfallet är litet bedöms dock inte studiens resultat påverkas i någon avgörande utsträckning.

Sammanfattningsvis innebär metodvalet att studien uppnår en hög grad av objektivitet och jämförbarhet, men till priset av vissa begränsningar i förklaringsdjup. Genom att medvetet redogöra för dessa svagheter och hantera dem systematiskt har studiens trovärdighet ändå kunnat upprätthållas på en nivå som är förenlig med tidigare kvantitativa studier inom området (se t.ex Kjärland et al., 2023; AbuGhazaleh et al., 2011).

4. Empiriskt resultat

I detta kapitel presenteras resultaten från den empiriska analysen av sambandet mellan opportunistiska variabler, företagspecifika variabler och sannolikheten för goodwillnedskrivningar. Syftet är att pröva studiens hypoteser genom beskrivande statistik, korrelationsanalyser och regressionsmodeller. Analysen inleds med en översikt över variablernas centraltendens och spridning, följt av test av antaganden för regressionsanalys. Därefter redovisas resultaten från den logistiska och linjära regressionsmodellen. Målet är att identifiera vilka variabler som statistiskt förklarar företags benägenhet att skriva ned goodwill, samt att analysera styrkan och riktningen i dessa samband.

4.1 Beskrivande statistik

Tabell 4 och Tabell 5 presenterar den beskrivande statistiken för samtliga variabler som ingår i studien. För varje variabel redovisas antal observationer, medelvärde, standardavvikelse samt minimum- och maximumvärden. Medelvärdet visar den genomsnittliga nivån för respektive variabel under perioden, medan standardavvikelsen anger hur stor spridning det finns kring detta genomsnitt.

Minimum- och maximumvärdena visar de lägsta respektive högsta observerade värdena i datamaterialet och ger därmed information om variationsbredden i urvalet. För de variabler som är binärt kodade, det vill säga som endast kan anta värdet 0 eller 1, representerar minimumvärdet frånvaro av fenomenet och maximumvärdet dess förekomst.

Tabell 4 omfattar de variabler som kodats binärt, inklusive goodwillnedskrivning, VD-byte och resultatutjämnning. Tabell 5 redovisar i stället de kontinuerliga variablerna skuldsättningsgrad, lönsamhet (ROA), företagsstorlek samt goodwillandel. Tillsammans ger tabellerna en översiktlig bild av datamaterialets struktur och utgör grunden för den fortsatta statistiska analysen.

Tabell 4 - Beskrivande statistiken för variablerna som kodats till 1/0: Goodwillnedskrivning, VD-byte och resultatutjämnning.

		Statistic	Bias	Std. Error	95% Confidence Interval	
					Lower	Upper
Goodwillnedskrivning (1/0)	N	188	0	0	188	188
	Minimum	0				
	Maximum	1				
	Mean	,12	,00	,00	,12	,12
	Std. Deviation	,329	,000	,000	,329	,329
VD-byte (1/0)	N	188	0	0	188	188
	Minimum	0				
	Maximum	1				
	Mean	,12	,00	,00	,12	,12
	Std. Deviation	,322	,000	,000	,322	,322
Resultatutjämnning (mått)	N	188	0	0	188	188
	Minimum	0				
	Maximum	1				
	Mean	,51	,00	,00	,51	,51
	Std. Deviation	,501	,000	,000	,501	,501
Valid N (listwise)	N	188	0	0	188	188

Tabell 5 - Beskrivande statistiken för variablerna skuldsättningsgrad, lönsamhet (ROA), företagsstorlek och goodwillandel.

	Skuldsättningsgrad	ROA	Företagsstorlek (Totala tillgångar)	Goodwillandel (%)
Valid	188	188	188	188
Mean	0.535	0.063	9.501	0.300
Std. Deviation	0.182	0.095	1.943	0.163
Minimum	0.117	-0.610	6.980	0.000
Maximum	0.930	0.336	16.25	0.755

Urvalet består av nordiska IT- och telekombolag noterade på Nasdaq Norden samt Oslo Børs large-cap och mid-cap under perioden 2021–2024. Datamaterialet omfattar totalt 47 företag och 188 årsobservationer. Urvalet har avgränsats till dessa sektorer eftersom de kännetecknas av höga goodwillnivåer till följd av frekventa förvärv och snabb teknologisk utveckling. Samtliga företag tillämpar IFRS, vilket säkerställer jämförbarhet i redovisningen av goodwill och nedskrivningsprövningar.

Den deskriptiva statistiken visar att goodwillnedskrivningar (GWN) har ett medelvärde på 0,12, vilket innebär att cirka 12 procent av företagen i urvalet genomförde en nedskrivning under respektive år. Detta indikerar att goodwillnedskrivningar är relativt ovanliga bland nordiska IT- och telekombolag, vilket ligger i linje med tidigare studier (Gauffin & Nilsson, 2023; Kjærland et al., 2023). Variabeln VD byte uppvisar ett motsvarande medelvärde på 0,12, vilket innebär att omkring 12 procent av företagen bytte verkställande direktör under året. Denna frekvens överensstämmer med tidigare svenska studier där VD byten förekommer i cirka 10–15 procent av noterade bolag (Berbic & de Barès, 2020).

Vidare visar den beskrivande statistiken att skuldsättningsgraden i genomsnitt uppgår till 0,54 med en standardavvikelse på 0,18, vilket innebär att skulder i genomsnitt motsvarar drygt hälften av företagets totala tillgångar. Variationerna är måttliga och ligger i nivå med tidigare europeiska studier (Abughazaleh et al., 2011; Avallone & Quagli, 2015).

Resultatutjämningsvariabeln uppvisar ett medelvärde på 0,51, vilket antyder att ungefär hälften av observationerna visar tecken på earnings management enligt studiens kodning. Detta indikerar variation i företagets resultatutveckling över tid.

När det gäller de företagsekonomiska variablerna uppgår lönsamheten, mätt som ROA, i genomsnitt till 0,063 med en standardavvikelse på 0,095. Detta tyder på låg till måttlig lönsamhet bland bolagen, vilket är vanligt i en bransch som präglas av snabb teknologisk förändring och hög kapitalintensitet. Den genomsnittliga företagsstorleken, mätt som den naturliga logaritmen av totala tillgångar, är 9,50, vilket motsvarar bolag med tillgångar i spannet mellan cirka 1 och 10 miljarder SEK. Goodwillandelen uppgår i genomsnitt till 0,30, vilket innebär att goodwill utgör cirka 30 procent av de totala tillgångarna. Detta bekräftar goodwillens centrala roll i IT- och telekomsektorn och motiverar studiens fokus.

Sammanfattningsvis visar den beskrivande statistiken på tillräcklig variation mellan observationerna, både vad gäller opportunistiska incitamentvariabler och företagsekonomiska variablerna. Detta skapar goda förutsättningar för de fortsatta statistiska analyserna av sambanden mellan studiens oberoende variabler och sannolikheten för goodwillnedskrivning.

4.2 Kontroll av statistiska antaganden för logistisk regression

För att den logistiska regressionsmodellen ska kunna tolkas på ett tillförlitligt sätt krävs att vissa statistiska antaganden är uppfyllda. I denna studie testas de antaganden som är relevanta för logistisk regression och som kan verifieras empiriskt. Det gäller främst att observationerna är oberoende, att datamaterialet inte uppvisar multikollinearitet, att sambandet mellan de kontinuerliga variablerna och logiten är tillräckligt linjärt samt att inga extrema värden förekommer som riskerar att snedvrider analysen.

4.2.1 Dikotom variabel, datakontroller och linjäritetsbedömning

Den beroende variabeln, goodwillnedskrivning (GWN), är dikotom och kodad som 1 om en nedskrivning genomförts under året och 0 annars, vilket uppfyller modellens krav. Datamaterialet består av företags-årsobservationer, vilket innebär att varje observation är oberoende av de övriga. Denna struktur säkerställer att antagandet om oberoende observationer är uppfyllt.

Fördelningen i den beroende variabeln visar att cirka 12,2 procent av observationerna motsvarar företag som genomfört nedskrivning under året, medan resterande 87,8% procent inte gjort det. Denna obalans är typisk för studier av goodwillnedskrivningar och bedöms inte utgöra ett problem för analysen. Trots en viss obalans 87,8 % (utan nedskrivning) är andelen positiva utfall tillräcklig för att modellen ska kunna estimerar effekter, särskilt med robusta standardfel och tillräckligt antal observationer per prediktor (Peduzzi et al., 1996).

Tabellen visar frekvensfördelningen av förekomsten av goodwillnedskrivningar bland de undersökta företagen under den aktuella perioden. Av totalt 188 företag har 23 företag (12,2 %) genomfört minst en goodwillnedskrivning, medan 165 företag (87,8 %) inte gjort någon nedskrivning.

Tabell 6- Frekvensfördelning av goodwillnedskrivningar.

Goodwillnedskrivning (1/0)					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	165	87,8	87,8	87,8
	1	23	12,2	12,2	100,0
Total		188	100,0	100,0	

Datamaterialet har genomgått manuell granskning samt kontrollerats med hjälp av diagram och sammanfattande statistik. Inga extrema värden eller orimliga observationer med potentiellt snedvridande effekt på modellen kunde identifieras.

De kontinuerliga variablerna skuldsättningsgrad, företagsstorlek, ROA och goodwillandel har granskats visuellt för att säkerställa att sambandet med logiten är tillräckligt linjärt. Enligt Field (2018) krävs inte perfekt linearitet, utan ett ungefär linjärt samband bedöms vara tillräckligt. Denna förutsättning anses vara uppfyllt i föreliggande data.

4.2.2 Multikollinearitet genom VIF-värden och Pearson korrelationsanalys

Multikollinearitet har också undersökts genom att analysera sambanden mellan de oberoende variablerna. De fullständiga resultaten från denna diagnostik presenteras nedan. Översiktligt kan dock konstateras att inga korrelationer eller VIF-värden indikerar att multikollinearitet föreligger i datamaterialet. Tabell 7 nedan presenterar resultaten från en Pearson korrelationsanalys där både korrelationskoefficienter och signifikansnivåer beaktas. Syftet är att identifiera eventuella bivariat samband mellan studiens variabler samt att bedöma risken för multikollinearitet inför den logistiska regressionsanalysen.

Tabell 7-Resultaten från en Pearson korrelationsanalys mellan studiens variabler

		Correlations						
		Goodwillnedskrivning (1/0)	VD-byte (1/0)	Resultatutjämnning (mått)	Företagsstorlek (Totala tillgångar)	Skuldsätt	Lönsamhet	Goodwillandel (%)
Goodwillnedskrivning (1/0)	Pearson Correlation	1	,117	-,020	-,008	,109	-,226**	-,076
	Sig. (2-tailed)		,111	,783	,911	,138	,002	,302
	N	188	188	188	188	188	188	188
VD-byte (1/0)	Pearson Correlation	,117	1	-,070	-,011	,080	-,214**	,041
	Sig. (2-tailed)	,111		,339	,881	,276	,003	,574
	N	188	188	188	188	188	188	188
Resultatutjämnning (mått)	Pearson Correlation	-,020	-,070	1	,054	,019	,126	,008
	Sig. (2-tailed)	,783	,339		,458	,797	,085	,909
	N	188	188	188	188	188	188	188
Företagsstorlek (Totala tillgångar)	Pearson Correlation	-,008	-,011	,054	1	,205**	-,208**	-,023
	Sig. (2-tailed)	,911	,881	,458		,005	,004	,758
	N	188	188	188	188	188	188	188
Skuldsätt	Pearson Correlation	,109	,080	,019	,205**	1	-,032	,031
	Sig. (2-tailed)	,138	,276	,797	,005		,661	,669
	N	188	188	188	188	188	188	188
Lönsamhet	Pearson Correlation	-,226**	-,214**	,126	-,208**	-,032	1	-,016
	Sig. (2-tailed)	,002	,003	,085	,004	,661		,831
	N	188	188	188	188	188	188	188
Goodwillandel (%)	Pearson Correlation	-,076	,041	,008	-,023	,031	-,016	1
	Sig. (2-tailed)	,302	,574	,909	,758	,669	,831	
	N	188	188	188	188	188	188	188

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Resultaten visar att korrelationen mellan goodwillnedskrivning och övriga variabler över lag är svag och dessutom saknar statistisk signifikans. Det innebär att inga av de undersökta relationerna på bivariat nivå uppvisar tillräcklig evidens för att anses systematiskt sammanhängande. Exempelvis uppgår korrelationen mellan goodwillnedskrivning och lönsamhet till $-0,226$, men sambandet är inte signifikant ($p = 0,003$) vilket innebär att det negativa sambandet är statistiskt säkerställt. Detta indikerar att företag med lägre lönsamhet i högre utsträckning tenderar att genomföra nedskrivningar, vilket är i linje med tidigare forskning.

VD-byte uppvisar en svagt positiv korrelation med goodwillnedskrivning ($r = 0,117$), men sambandet är icke-signifikant ($p = 0,111$), vilket innebär att korrelationen inte kan betraktas som systematisk på ett statistiskt plan trots att riktningen är i linje med teorin om att nya ledningar ibland genomför "big bath"-nedskrivningar (Beatty & Weber, 2006). Skuldsättning uppvisar ett svagt positivt men icke-signifikant samband ($r = 0,109$, $p = 0,138$), vilket antyder att graden av skuldsättning inte uppvisar ett statistiskt säkerställt samband med goodwillnedskrivningar i detta material.

Goodwillandel, resultatutjämnning och företagsstorlek uppvisar alla mycket svaga korrelationer med goodwillnedskrivning och samtliga saknar signifikans, vilket sammantaget indikerar att dessa variabler inte uppvisar några meningsfulla linjära samband med

förekomsten av nedskrivningar på bivariat nivå. Beträffande korrelationerna mellan de oberoende variablerna är dessa generellt låga, vilket talar för att multikollinearitet inte utgör ett problem i den fortsatta analysen. Den högsta observerade korrelationen återfinns mellan lönsamhet och VD-byte ($r = -0,214$, $p = 0,003$), vilket är signifikant på 1-procentsnivån men fortfarande långt under etablerade tröskelvärden för multikollinearitet (t.ex. $r > 0,70$ enligt Gujarati & Porter, 2009). Även korrelationen mellan företagets totala tillgångar och skuldsättningsgrad ($r = 0,205$, $p = 0,005$) är signifikant men låg.

Sammantaget visar korrelationsmatrisen att de oberoende variablerna i mycket begränsad utsträckning är korrelerade med varandra samtidigt som endast ett fåtal korrelationer är statistiskt signifikanta. Detta stärker förutsättningarna för att inkludera samtliga variabler i den logistiska regressionsmodellen utan risk för multikollinearitet, samtidigt som det understryker att eventuella samband med goodwillnedskrivningar främst bör analyseras på multivariat nivå.

Nedan i tabell 8 visas multikollinearitetsdiagnostiken genom variance inflation factor och toleransvärde för samtliga oberoende variabler som ingick i den logistiska regressionsanalysen. Denna diagnostik genomfördes för att säkerställa att inga allvarliga kollinearitetsproblem förelåg mellan de inkluderade prediktorerna, vilket annars kan påverka stabiliteten och tolkningen av regressionskoefficienterna. VIF-värden under 2 och toleransvärden nära 1 betraktas generellt som acceptabla nivåer.

Tabellen 8 -Visar VIF- (Variance Inflation Factor) och toleransvärden för varje oberoende variabel i modellen. Samtliga värden indikerar låg multikollinearitet och därmed god modellstabilitet.

Multicollinearity Diagnostics ▼

	Tolerance	VIF
VD-byte (1/0)	0.928	1.078
År	0.972	1.029
Resultatutjämnning (mått)	0.942	1.061
ROA	0.895	1.118
Företagsstorlek (Totala tillgångar)	0.835	1.198
Goodwillandel (%)	0.880	1.137
Skuldsättningsgrad	0.964	1.038

Variance inflation factor korrelationsmatrisen indikerar att datamaterialet inte lider av multikollinearitetsproblem och att flera av de testade sambanden är teoretiskt motiverade inför vidare analys. Sammantaget visar testerna att samtliga grundläggande antaganden för logistisk regression är uppfyllda. Datamaterialet bedöms därmed vara statistiskt tillförlitligt och lämpligt för vidare analys. Vilket presenteras nedan i figuren som visar de olika antagandena som genomförts och blivit verifierade.

Oberoende observationer Datamaterialet består av företags-årsobservationer, vilket innebär att varje observation är oberoende.	✓
Dikotom beroende variabel Goodwillnedskrivning är kodad som 1 (nedskrivning) och 0 (ej nedskrivning).	✓
Inga extrema värden Granskning och analys visade inga avvikande eller snedvridande observationer.	✓
Linjärt samband mellan logit och kontinuerliga variabler Visuell granskning bekräftar tillräcklig linearitet enligt Field (2018).	✓
Multikollinearitet (VIF & Tolerans) Alla VIF-värden < 2 och toleransvärden nära 1 - godtagbara nivåer.	✓
Pearson korrelation Samtliga korrelationer mellan oberoende variabler är låga (< 0,7).	✓

Figur 5-Översikt av genomförda och verifierade antaganden för logistisk regressionsanalys

4.3 Logistiskt regressionsmodell

Nedan presenteras resultaten från den logistiska regressionsanalysen som genomförts för att undersöka sambanden mellan olika ekonomiska och opportunistiska variabler och sannolikheten för att goodwill skrivs ned. Analysen baseras på samtliga inkluderade observationer från datamaterialet, där oberoende variabler såsom VD-byte, år (dummyvariabler), resultatutjämnning, ROA, företagens storlek (totala tillgångar), goodwillandel och skuldsättningsgrad inkluderats i modellen. Modellen har estimerats i statistikprogrammet JASP.

Tabell 9-Tabellen visar uppskattade koefficienter, standardfel, oddskvoter, z-värden och p-värden för varje variabel i modellen. Jämförelse mellan grundmodellen (M_0) och den fullständiga modellen (M_1) redovisas också, inklusive modellernas passformsmått (AIC, BIC, R^2 -värde n) samt multikollinearitetsdiagnostik.

Model Summary - Goodwillnedskrivning (1/0) ▼

Model	Deviance	AIC	BIC	df	ΔX^2	p	McFadden R^2	Nagelkerke R^2	Tjur R^2	Cox & Snell R^2
M_0	139.7	141.707	144.944	187			0.000		0.000	
M_1	116.6	136.640	169.004	178	23.067	.006	0.165	0.220	0.167	0.115

Note. M_1 includes VD-byte (1/0), År, Resultatutjämnning (mått), ROA, Företagsstorlek (Totala tillgångar), Goodwillandel (%), Skuldsättningsgrad

Coefficients

Model		Estimate	Standard Error	Odds Ratio	z	Wald Test		
						Wald Statistic	df	p
M_0	(Intercept)	-1.970	0.223	0.139	-8.853	78.377	1	<.001
M_1	(Intercept)	-4.733	1.490	0.009	-3.176	10.086	1	.001
	VD-byte (1/0) (1)	0.482	0.636	1.619	0.757	0.573	1	.449
	År (2022)	1.208	0.863	3.346	1.399	1.957	1	.162
	År (2023)	1.099	0.870	3.000	1.262	1.593	1	.207
	År (2024)	1.397	0.855	4.045	1.635	2.674	1	.102
	Resultatutjämnning (mått) (1)	0.189	0.502	1.208	0.376	0.141	1	.707
	ROA	-8.507	2.930	2.020×10^{-4}	-2.904	8.432	1	.004
	Företagsstorlek (Totala tillgångar)	0.186	0.121	1.205	1.538	2.367	1	.124
	Goodwillandel (%)	-1.499	1.610	0.223	-0.931	0.867	1	.352
	Skuldsättningsgrad	1.033	1.415	2.810	0.730	0.534	1	.465

Note. Goodwillnedskrivning (1/0) level '1' coded as class 1.

För att pröva studiens hypoteser tillämpades en logistisk regressionsmodell, där den beroende variabeln representerar sannolikheten för att ett företag genomför en goodwillnedskrivning (kodad som 1 = nedskrivning, 0 = ingen nedskrivning). Två modeller jämfördes: en basmodell (M_0) som enbart inkluderade interceptet och en utökad modell (M_1) där samtliga förklarande variabler ingick – VD-byte (H1), resultatutjämnning (H2), skuldsättningsgrad (H3), lönsamhet (ROA, H4), företagsstorlek (H5) och goodwillandel (H6), samt kontroll för år (2021–2024).

Modelljämförelsen visar att den utökade modellen (M_1) signifikant förbättrar modellens förklaringsförmåga jämfört med basmodellen ($\Delta X^2(9) = 23,067$, $p = 0,006$). McFaddens R^2 uppgick till 0,165 och Nagelkerkes R^2 till 0,220, vilket innebär att modellen förklarar cirka 22 procent av variationen i sannolikheten för goodwillnedskrivning.

När det gäller enskilda prediktorer visar resultaten att endast lönsamhet (ROA) uppvisar ett signifikant samband med goodwillnedskrivning (Estimate = $-8,507$, $p = 0,004$). Det negativa tecknet innebär att företag med högre lönsamhet har lägre sannolikhet att skriva ned goodwill, vilket överensstämmer med hypotes H4 och tidigare forskning (Abughazaleh et al., 2011). Resultatet tyder på att nedskrivningar i första hand utlöses av faktiska ekonomiska försämringar, snarare än av opportunistiska motiv. Detta stödjer antagandet inom den värder relevanta redovisningsteorin att impairment-tester i huvudsak reflekterar underliggande ekonomisk verklighet.

De övriga variablerna uppvisar inga statistiskt signifikanta samband på 5-procentsnivån. VD-byte ($p = 0,449$) visar ett icke-signifikant samband, vilket innebär att hypotes H1 om att nytillträdd VD ökar sannolikheten för nedskrivning inte får stöd. Detta avviker från tidigare studier som visat att ledningsförändringar ofta förknippas med *big bath accounting* (Strong & Meyer, 1987; Abughazaleh et al., 2011). Ett möjligt skäl kan vara att nordiska mid cap-företag står under starkare bolagsstyrning och extern revision, vilket begränsar ledningens möjligheter att använda nedskrivningar strategiskt.

Inte heller resultatutjämnning ($p = 0,707$) visar signifikans, vilket innebär att hypotes H2 inte kan bekräftas. Resultatet skiljer sig från vissa internationella studier (Riedl, 2004; AbuGhazaleh et al. 2011) där goodwillnedskrivningar används för att jämna ut resultat mellan år. Resultaten ligger närmare Avallone och Quagli (2015), som inte fann statistiskt stöd för samband i europeisk IFRS-miljö. Detta kan tyda på att redovisningen i de undersökta bolagen präglas av en mer försiktig och värder relevant tillämpning av IAS 36.

Skuldsättningsgrad uppvisar inte heller signifikant samband ($p = 0,465$), vilket innebär att hypotes H3 om ett negativt samband mellan skuldsättning och nedskrivning inte får stöd. Tidigare studier har visat blandade resultat på denna punkt: medan Francis et al. (1996) och Beatty & Weber (2006) finner att högt skuldsatta företag tenderar att undvika nedskrivningar, visar Giner & Pardo (2015) att sambandet försvagas i miljöer med stark extern övervakning. Våra resultat ligger i linje med det senare och tyder på att kreditgivares kontroll kan ha begränsat eventuella opportunistiska tendenser.

Bland de företagsekonomiska variablerna visar företagsstorlek ($p = 0,124$) och goodwillandel ($p = 0,352$) inga signifikanta samband, vilket innebär att hypoteserna H5 och H6 inte får stöd. Det kan tolkas som att variationer i storlek och balansstruktur inte haft någon systematisk påverkan på beslut om nedskrivning i det aktuella urvalet. Årsvariablerna (2022–2024)

uppvisar positiva men ej signifikanta koefficienter, vilket antyder en svag tendens till ökad nedskrivningsbenägenhet över tid, men utan statistisk säkerhet.

Modellens prediktiva precision utvärderades med hjälp av en confusion matrix och ROC-kurva. Den totala klassificeringsnoggrannheten uppgick till 89,36 %, där modellen korrekt klassificerade 99,39 % av fallen utan nedskrivning men endast 17,39 % av faktiska nedskrivningar. AUC-värdet på 0,757 indikerar en måttlig diskrimineringsförmåga, vilket innebär att modellen skiljer relativt väl mellan företag som skriver ned goodwill och de som inte gör det, men har begränsad träffsäkerhet i att förutsäga enskilda nedskrivningar.

Sammanfattningsvis erhöll endast hypotes H4 stöd, vilket bekräftar att goodwillnedskrivningar i första hand är kopplade till lönsamhetsförsämringar och därmed till ekonomiska realiteter snarare än till opportunistiska incitament. Resultaten ger inget empiriskt stöd för hypoteserna H1–H3 om opportunistiska drivkrafter, vilket antyder att nordiska large-cap- och mid-cap företag under perioden 2021–2024 i huvudsak följt en värderrelevant tillämpning av IAS 36. Avsaknaden av signifikans för de opportunistiska variablerna kan samtidigt indikera att de formella gransknings- och styrningsmekanismerna i nordisk IFRS-miljö minskat ledningens utrymme för opportunistiskt beteende.

Tabellen 10 nedan redovisar resultaten från den linjära regressionsmodellen där goodwillnedskrivning (1/0) används som beroende variabel. Analysen bygger på ett 90 % konfidensintervall för att undersöka robustheten i resultaten och fånga upp svaga samband som kan vara av teoretiskt intresse. Tabellen visar de ostandardiserade koefficienterna (B), standardfel, standardiserade betavärden (Beta), t-värden, signifikansnivåer (Sig.) samt konfidensintervall för respektive prediktor.

Tabell 10-Linjär regression av goodwillnedskrivningar (90 % konfidensintervall)

		Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	90,0% Confidence Interval for B	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	,281	,092		3,054	,003	,129	,434
	Skuldsätt	,001	,001	,116	1,578	,116	,000	,002
	Goodwillandel (%)	-,001	,000	-,088	-1,224	,222	-,001	,000
	Lönsamhet	-,002	,001	-,230	-3,043	,003	-,003	-,001
	Företagsstorlek (Totala tillgångar)	,000	,000	-,082	-1,092	,276	-,001	,000
	Resultatutjämnning (mått)	,011	,047	,016	,222	,824	-,068	,089
	VD-byte (1/0)	,063	,075	,062	,844	,400	-,061	,187

a. Dependent Variable: Goodwillnedskrivning (1/0)

För att undersöka robustheten i resultaten genomfördes även en regressionsanalys med ett mindre strikt signifikanskrav, baserat på ett 90 % konfidensintervall. Syftet var att identifiera potentiella mönster som kan ligga nära gränsen för statistisk signifikans och därmed bidra till en mer nyanserad tolkning. Även vid 90 % konfidensnivå förblir lönsamhet (ROA) den enda prediktorn som uppvisar ett signifikant negativt samband med sannolikheten för goodwillnedskrivning (B = -0,002, p = 0,003). Detta stärker slutsatsen att nedskrivningar i huvudsak utlöses av försämrade ekonomisk prestation snarare än av opportunistiska motiv, vilket är i linje med hypotes H4 och värderrelevant redovisningsteori.

Övriga variabler, såsom VD-byte ($p = 0,400$), resultatutjämnning ($p = 0,824$), skuldsättning ($p = 0,116$), goodwillandel ($p = 0,222$) och företagsstorlek ($p = 0,276$), förblir icke-signifikanta även vid det lägre konfidensintervallet. Det innebär att även med ett utökat tolkningsutrymme kan hypoteserna H1, H2, H3, H5 och H6 inte bekräftas statistiskt. Det faktum att resultaten inte förändras nämnvärt vid 90 % konfidensintervall tyder på att modellen är relativt stabil och att de icke-signifikanta sambanden inte ligger nära gränsen för signifikans. Därmed stärks slutsatsen att det i det aktuella urvalet främst är lönsamhet som driver goodwillnedskrivningar, medan andra företagspecifika och opportunistiska variablerna inte uppvisar något tydligt samband.

4.4 Jämförelse mellan länder

Nedan presenteras tabell 11 som ett komplement till huvudanalysen, här genomfördes en fördjupad analys med fokus på nationella skillnader. Syftet var att undersöka huruvida sannolikheten för goodwillnedskrivning varierar mellan de nordiska länderna och därigenom belysa om nationell tillhörighet kan ha betydelse för nedskrivningsbeslutet

Tabell 11-Logistisk regressionsanalys av goodwillnedskrivning och landskillnader

Model Summary - Goodwillnedskrivning (1/0)

Model	Deviance	AIC	BIC	df	ΔX^2	p	McFadden R ²	Nagelkerke R ²	Tjur R ²
M ₀	139.7	141.707	144.944	187			0.000		0.000
M ₁	115.7	137.728	173.329	177	23.980	.008	0.172	0.228	0.166

Note. M₁ includes VD-byte (1/0), Skuldsättningsgrad, Resultatutjämnning (mått), ROA, Goodwillandel (%), Land, Företagsstorlek (Totala tillgångar)

Coefficients

Model		Estimate	Standard Error	Odds Ratio	z	Wald Test		
						Wald Statistic	df	p
M ₀	(Intercept)	-1.970	0.223	0.139	-8.853	78.377	1	< .001
M ₁	(Intercept)	-2.835	1.424	0.059	-1.992	3.967	1	.046
	VD-byte (1/0) (1)	0.733	0.644	2.080	1.138	1.295	1	.255
	Skuldsättningsgrad	0.742	1.545	2.101	0.481	0.231	1	.631
	Resultatutjämnning (mått) (1)	0.281	0.502	1.324	0.559	0.313	1	.576
	ROA	-8.925	2.910	1.331×10 ⁻⁴	-3.067	9.409	1	.002
	Goodwillandel (%)	-1.964	1.678	0.140	-1.171	1.371	1	.242
	Land (Finland)	-1.466	0.928	0.231	-1.581	2.498	1	.114
	Land (Island)	-15.750	1181.017	1.445×10 ⁻⁷	-0.013	1.778×10 ⁻⁴	1	.989
	Land (Norge)	-1.537	1.019	0.215	-1.508	2.274	1	.132
	Land (Sverige)	-1.014	0.708	0.363	-1.433	2.053	1	.152
Företagsstorlek (Totala tillgångar)	0.228	0.141	1.256	1.624	2.638	1	.104	

Note. Goodwillnedskrivning (1/0) level '1' coded as class 1.

Analysen visar att sannolikheten för goodwillnedskrivning inte skiljer sig statistiskt signifikant mellan de nordiska länderna. När land inkluderas i den logistiska regressionsmodellen framgår att inget enskilt land uppvisar en signifikant avvikelse i sannolikheten för goodwillnedskrivning i jämförelse med referenslandet. Även om resultaten indikerar vissa skillnader i riktning, där Finland, Norge och Sverige uppvisar en lägre sannolikhet för goodwillnedskrivning, är dessa skillnader inte statistiskt säkerställda när hänsyn tas till företagspecifika egenskaper såsom lönsamhet, skuldsättning, goodwillens relativa storlek och företagsstorlek.

För Island uppvisas en mycket osäker skattning med hög standardavvikelse, vilket sannolikt kan förklaras av ett begränsat antal observationer. Resultatet för Island bör därför tolkas med försiktighet och tillmäts begränsad analytisk betydelse i den samlade bedömningen. Samtidigt visar modellen som helhet en statistiskt signifikant förbättring jämfört med en modell utan förklarande variabler, vilket indikerar att goodwillnedskrivningar i huvudsak påverkas av underliggande ekonomiska förhållanden på företagsnivå snarare än av nationell tillhörighet. I synnerhet framstår lönsamhet, mätt genom ROA, som en central variabel i förklaringen av goodwillnedskrivningar. Sammantaget tyder resultaten på en relativt enhetlig tillämpning av IAS 36 inom Norden, där gemensamma redovisningsprinciper och likartade institutionella förutsättningar bidrar till att begränsa betydelsen av landspecifika skillnader i beslut om goodwillnedskrivning.

5. Diskussion

I detta kapitel tolkas och analyseras studiens resultat i förhållande till tidigare forskning och teoretiska utgångspunkter. Diskussionen struktureras utifrån två huvudteman: opportunistiska incitament kopplade till ledningens agerande, samt företagsekonomiska variabler som speglar den underliggande ekonomiska verkligheten. Vidare kopplas resultaten till agentteorin, den positiva redovisningsteorin och resultatmanipulering teori för att belysa hur dessa teoretiska perspektiv kan förklara goodwillnedskrivningar i en nordisk kontext.

Syftet med denna studie var att undersöka vilka variabler som påverkar sannolikheten för nedskrivning av goodwill bland nordiska IT- och telekombolag under perioden 2021–2024. Studien kombinerade tre opportunistiska incitament VD-byte, skuldsättningsgrad och resultatutjämning med tre företagsekonomiska variabler: lönsamhet (ROA), företagsstorlek och goodwillandel. Den logistiska regressionsanalysen visade att den utökade modellen signifikant förbättrade förklaringsvärdet jämfört med basmodellen, vilket indikerar att de valda variablerna sammantaget bidrar till förståelsen av nedskrivningsbeteendet. McFaddens R^2 på 0,165 och Nagelkerkes R^2 på 0,220 visar dock att sambanden är måttliga, vilket antyder att nedskrivningsbeslut även påverkas av ytterligare variabler, såsom institutionell miljö, revisionskvalitet och branschspecifika förhållanden. Detta är förenligt med tidigare studier som menar att goodwillnedskrivningar formas i ett komplext samspel mellan ekonomiska drivkrafter och opportunistiska incitament (Beatty & Weber, 2006; Amel-Zadeh et al. 2023).

5.1 Opportunistiska incitament och ledningspåverkan

Resultatet visade inget starkt stöd för att VD-byte ökar sannolikheten för nedskrivning av goodwill. Ur ett agentteoretiskt perspektiv (Jensen & Meckling, 1976) är detta intressant eftersom teorin förutspår att ett nytt ledarskap kan vilja distansera sig från sin föregångare, ofta genom big bath-redovisning. Earnings management-teorin stödjer denna förväntan eftersom nedskrivningar kan användas för att “lasta av” negativa poster vid ett ledarskifte. Tidigare forskning har också dokumenterat detta mönster i mer marknadsbaserade miljöer (Daniele et al., 2024; Cowan et al, 2023).

Att vårt resultat inte bekräftar denna relation kan dock tolkas i ljuset av institutionella teorier och redovisningskultur. I Norden präglas ägarstyrningen av stark närvaro från institutionella investerare, hög transparens, en mer aktiv styrelseroll samt tydlig extern granskning från revisorer. Enligt Avallone och Quagli (2015) kan sådana institutionella mekanismer begränsa det opportunistiska beteendet som agentteorin förutspår. Detta kan innebära att VD:ar i nordiska företag i praktiken har mindre utrymme att använda goodwillnedskrivningar opportunistiskt, även om incitamenten teoretiskt sett finns.

Samtidigt innebär detta inte att big bath-mönster saknas helt. Resultatmanipuleringsteorin förutsätter att manipulation kan ske både över tid och i olika former, inte nödvändigtvis via en omedelbar stor nedskrivning vid ledarskiftet. Det är möjligt att ett nytt ledarskap i stället initierar gradvisa förändringar i strategiska antaganden, strukturering av kassagenererande enheter eller justering av framtida kassaflödesprognoser. Inom IAS 36 finns betydande bedömningsutrymme, och subtila förändringar kan påverka återvinningsvärden utan att utlösa omedelbara nedskrivningar.

Skuldsättningsgraden uppvisade endast ett svagt icke signifikant samband med nedskrivningar. Enligt skuldkontraktshypotesen inom PAT (Watts & Zimmerman, 1986) borde företag med hög belåning i högre utsträckning undvika nedskrivningar för att inte riskera att bryta mot lånevillkor eller försämra kreditvärdighet. Vårt resultat motsäger delvis denna förväntan och ligger närmare studier från Europa som inte funnit starka samband (Abughazaleh et al., 2011; Berbic & de Barès, 2020). En möjlig förklaring är att nordiska kreditgivare fäster större vikt vid kassaflödesbaserade mått och kvalitativa riskbedömningar, vilket minskar ledningens incitament att manipulera redovisningen för att skydda skuldrelaterade nyckeltal (Nikolaev, 2010). Detta stödjer resonemang inom PAT om att redovisningsval är kontextberoende och påverkas av informationsmiljön mellan långivare och företag. I en miljö där långivare har god tillgång till detaljerad information minskar behovet av opportunistiskt beteende.

Resultatutjämföring visade inte heller ett signifikant samband med nedskrivningar. Earnings management-teorin förutspår att goodwill är en attraktiv post för opportunistiskt beteende eftersom nedskrivningar är icke-kassaflödespåverkande och i hög grad bygger på subjektiva bedömningar. Att detta samband inte framträder kan antyda att de institutionella mekanismerna i Norden inklusive revisorsgranskning, branschpraxis och konservativa redovisningsnormer begränsar ledningens möjligheter att använda nedskrivningar som ett verktyg för att jämna ut resultat. Detta resultat stöder uppfattningen att den positiva redovisningsteoriens antaganden om opportunism inte alltid realiserar i en miljö med hög redovisningsdisciplin (Giner & Pardo, 2015). Det ligger även i linje med teorin om att IFRS-tillämpningen i Norden tenderar att vara värderrelevant snarare än opportunistisk, vilket flera europeiska studier framhållit (Giner & Pardo, 2015).

5.2 Företagsekonomiska karakteristika och ekonomisk realitet

De företagsekonomiska variablerna uppvisade starkare och mer förväntade samband, vilket stödjer teorin om att goodwillnedskrivningar främst drivs av ekonomiska realiteter. Lönsamhet visade ett tydligt negativt samband med nedskrivningssannolikheten, vilket stämmer väl överens med tidigare forskning (Francis et al., 1996; Zang, 2012; Abughazaleh et al., 2011). Enligt IAS 36 är framtida kassaflöden centrala för beräkningen av återvinningsvärden, och företag med låg avkastning har svårare att motivera att goodwillens värde består. Detta stärker värderrelevansperspektivet, där nedskrivningar ses som respons på ekonomiska förhållanden snarare än opportunistiska motiv.

Företagsstorlek visade ett negativt men statistiskt icke signifikant samband med nedskrivning, vilket innebär att något tydligt empiriskt stöd för ett systematiskt samband inte kunde påvisas. Resultatet kan dock diskuteras utifrån flera teoretiska perspektiv. Agentteorin antyder att större företag i högre grad står under extern övervakning, vilket potentiellt kan minska ledningens möjlighet att manipulera redovisningen. Inom positiv redovisningsteori (PAT) argumenteras samtidigt för att större företag kan ha starkare incitament att upprätthålla legitimitet inför kapitalmarknaden, vilket kan göra opportunistiskt beteende mer riskfyllt. Tidigare forskning har även lyft fram att större företag ofta har mer utvecklade interna kontrollsystem och mer formaliserade processer för nedskrivningsprövning (Riedl, 2004). Samtidigt kan organisatorisk komplexitet innebära att nedskrivningsprocessen blir mer trögrörlig, eftersom fler kassagenererande enheter och beslutsnivåer kan leda till mer

konserverativa och mindre frekventa nedskrivningar. Eftersom sambandet inte var signifikant bör dock dessa tolkningar ses som teoretiska resonemang snarare än empiriskt bekräftade slutsatser i denna studie.

Goodwillandelen visade ett positivt men statistiskt icke signifikant samband med sannolikheten för nedskrivning, vilket innebär att något tydligt empiriskt stöd för ett systematiskt samband inte kunde fastställas i denna studie. Resultatet kan dock diskuteras i relation till tidigare forskning, där en hög goodwillandel ibland har identifierats som en möjlig riskindikator, eftersom företag med större andel förvärvsbaserade tillgångar kan vara mer exponerade för osäkerhet kring framtida kassaflöden och marknadsutveckling (Jarva, 2009; Zang, 2012; Avallone & Quagli, 2015).

Ur ett teoretiskt perspektiv kan goodwillandelen både spegla underliggande ekonomiska förhållanden och potentiella agentrelaterade incitament. Eftersom goodwill uppstår genom tidigare förvärvsbeslut kan posten bli föremål för extern granskning, samtidigt som bedömningar kring nedskrivningar lämnar utrymme för ledningens diskretion (Jarva, 2009; Avallone & Quagli, 2015). I branscher som IT och telekom, där förvärv och immateriella tillgångar ofta är centrala inslag i affärsmodellen, har tidigare studier pekat på att goodwillposter kan vara relativt känsliga för förändringar i marknadsförväntningar och framtidsantaganden (Zang, 2012).

5.3 Teoretisk tolkning

Agentteorin utgör den teoretiska grunden för att förstå varför företagsledningen överhuvudtaget kan ha incitament att påverka nedskrivningsprocessen. Teorin betonar informationsasymmetri och egenintresse, vilket förklarar varför variabler som VD byte och resultatpress kan förväntas påverka goodwillnedskrivningar (Jensen & Meckling, 1976; Eisenhardt, 1989). Att dessa samband inte framträder starkt i denna studie tyder på att de kontrollmekanismer som präglar den nordiska miljön, såsom stark ägarstyrning, aktiv styrelseroll och hög revisionskvalitet, reducerar möjligheterna för opportunistiskt beteende. Detta ligger i linje med senare forskning som visar att institutionellt starka miljöer begränsar agentproblemets genomslag i redovisningen (Glaum, Landsman & Wyrwa, 2018; Amel-Zadeh & Glaum, 2023). Sammantaget antyder resultaten att agentproblematiken kan vara mindre uttalad i Norden än vad klassisk teori förutspår.

Den positiva redovisningsteorin förklarar hur ekonomiska incitament, såsom skuldkontrakt och bonusprogram, kan påverka företagsledningens redovisningsval (Watts & Zimmerman, 1986). Det svaga sambandet mellan skuldsättningsgrad och goodwillnedskrivningar skulle kunna indikera att långivare i den nordiska kontexten i högre grad baserar sina riskbedömningar på kassaflöden och kvalitativa faktorer snarare än enskilda redovisade nyckeltal (Nikolaev, 2010). Detta minskar de incitament som enligt skuldkontraktshypotesen skulle driva ledningen att undvika nedskrivningar, vilket även uppmärksammas i senare empiriska studier av nordiska och europeiska företag (Korošec et al., 2016; Kjærland et al., 2023). Resultaten visar därmed att den positiva redovisningsteorins förklaringskraft är beroende av institutionell kontext samt branschmässig kontext och att dess prediktioner inte är universellt giltiga.

Teorin om resultatmanipulering förutspår att goodwill är en särskilt attraktiv post för earnings management, eftersom nedskrivningar inte påverkar kassaflöden och i hög grad bygger på subjektiva antaganden (Healy & Wahlen, 1999). Avsaknaden av samband mellan resultatutjämnning och goodwillnedskrivningar tyder dock på att det bedömningsutrymme som IAS 36 medger inte utnyttjas opportunistiskt i den omfattning som teorin förutspår. Detta kan förklaras av att revisorer, analytiker och andra externa intressenter utövar en relativt strikt övervakning i de nordiska länderna, vilket minskar ledningens möjligheter att strategiskt styra tidpunkten för nedskrivningar (Glaum et al., 2018; Amel-Zadeh & Glaum, 2023). Resultaten indikerar därmed att earnings management-teorin behöver tolkas kontextuellt, särskilt i reglerade och transparenta redovisningsmiljöer.

Samtidigt visar de företagsekonomiska variablerna, särskilt lönsamhet, ett tydligt samband med sannolikheten för goodwillnedskrivningar. Detta stödjer värder relevansperspektivet och IFRS teoretiska utgångspunkt att nedskrivningar ska spegla faktiska ekonomiska värdetändringar. Det negativa sambandet mellan ROA och goodwillnedskrivningar ligger i linje med IAS 36:s fokus på återvinningsvärden och med tidigare forskning som visar att ekonomiska försämringar fungerar som legitima utlösande faktorer för nedskrivningar (Riedl, 2004; Abughazaleh et al., 2011). Goodwillandelen uppvisade däremot inget statistiskt signifikant samband med nedskrivningssannolikheten. Detta indikerar att en hög exponering mot immateriella tillgångar i sig inte nödvändigtvis ökar sannolikheten för nedskrivning i den undersökta kontexten, utan att det i högre grad är den faktiska lönsamhetsutvecklingen som är avgörande.

Sammantaget visar resultaten att samspelet mellan agentteorin, positiv redovisningsteori och resultatmanipuleringsteorin måste förstås i relation till den institutionella miljö där företagen verkar. I en nordisk kontext, präglad av hög transparens, stark bolagsstyrning och relativt konservativ tillämpning av IAS 36, framstår opportunistiska incitament som mindre betydelsefulla än vad flera av teorierna traditionellt förutspår. Detta innebär att goodwillnedskrivningar i större utsträckning tycks reflektera underliggande ekonomiska förhållanden snarare än resultatmanipulerande redovisningsval, vilket både nyanserar och i vissa avseenden utmanar teoriernas antaganden.

6. Slutsats

Det avslutande kapitlet sammanfattar studiens viktigaste resultat och deras betydelse i relation till uppsatsens syfte och forskningsfrågor. Här presenteras även möjliga förklaringar till utfallet, praktiska implikationer för olika intressenter samt begränsningar i genomförandet. Avslutningsvis ges förslag på framtida forskning inom området goodwillnedskrivningar och redovisningsbeteende.

Syftet med denna studie var att undersöka vilka variabler som påverkar sannolikheten för goodwillnedskrivningar bland nordiska IT- och telekombolag under perioden 2021–2024. Genom att analysera både opportunistiska incitamentvariabler och företagsekonomiska variabler avsåg studien att bedöma om goodwillnedskrivningar i praktiken främst speglar ekonomiska realiteter eller resultatmanipulering i form av opportunistiskt beteende.

Resultaten visar att lönsamhet är den enda variabel som uppvisar ett statistiskt signifikant samband med goodwillnedskrivningar. Sambandet är negativt, vilket innebär att företag med svagare lönsamhet har en högre sannolikhet att genomföra nedskrivningar. Övriga variabler, inklusive VD-byte, skuldsättningsgrad, resultatutjämning, företagsstorlek och goodwillandel, uppvisade inga statistiskt signifikanta samband.

Studien indikerar därmed att goodwillnedskrivningar i den undersökta kontexten främst tycks vara kopplade till företagets ekonomiska prestation snarare än till opportunistiska incitament. Resultaten ger således stöd för att nedskrivningsprövningar enligt IAS 36 i huvudsak förefaller spegla ekonomiska realiteter snarare än resultatmanipulation i form av opportunistiskt beteende, vilket ligger i linje med standardens värder relevanta syfte.

Sammanfattningsvis bidrar studien till en ökad förståelse för vilka variabler som i praktiken är förknippade med goodwillnedskrivningar inom nordiska IT- och telekombolag och tyder på att goodwillnedskrivningar i högre grad drivs av underliggande ekonomiska realiteter än av opportunistiska incitament.

6.1 Slutsatsdiskussion

Den övergripande diskussionen kring goodwillnedskrivningar har länge handlat om huruvida nedskrivningsmodellen enligt IAS 36 i praktiken leder till värder relevant redovisning eller om den skapar utrymme för opportunistiskt beteende. Tidigare forskning har visat motstridiga resultat där vissa studier identifierar tecken på resultatmanipulation kopplat till goodwillnedskrivningar, medan andra studier visar att nedskrivningar i större utsträckning speglar ekonomiska förhållanden (Abughazaleh et al., 2011; Avallone & Quagli, 2015; Glaum et al., 2018).

Utifrån denna studie framträder en bild där goodwillnedskrivningar i den undersökta kontexten i huvudsak tycks vara kopplade till företagets ekonomiska förhållanden snarare än till opportunistiska incitament. Detta ligger närmare studier som argumenterar för att goodwillnedskrivningar i reglerade IFRS-miljöer ofta har ett värder relevant innehåll (Giner & Pardo, 2015; Kjærland et al., 2023), och skiljer sig därmed från forskning som identifierat

tydliga opportunistiska mönster i andra institutionella sammanhang (Cowan et al., 2023; Daniele et al., 2024).

Resultaten bidrar därmed till diskussionen om hur IAS 36 fungerar i praktiken. Trots att standarden innebär ett betydande bedömningsutrymme visar studien inte något tydligt empiriskt stöd för att detta i den studerade kontexten systematiskt används för resultatmanipulering. Detta kan tolkas som att de opportunistiska incitament som diskuteras inom agentteorin och den positiva redovisningsteorin inte nödvändigtvis får genomslag i alla institutionella miljöer, utan att sambanden är kontextberoende (Watts & Zimmerman, 1986; Glaum et al., 2018).

Den föreliggande studien, där opportunistiska variabler inte uppvisade statistiskt signifikanta samband, kan därmed indikera att sådana incitament inte får samma empiriska genomslag i den studerade nordiska IFRS-kontexten. Tidigare forskning har visat att faktorer såsom redovisningstradition, tillsynsstruktur och graden av extern övervakning kan påverka hur stort utrymme företagsledningar i praktiken har att använda diskretion i redovisningen (Nobes & Stadler, 2015; Giner & Pardo, 2015). Även skillnader i ägarstruktur och kapitalmarknadens institutionella utformning har lyfts fram som faktorer som kan påverka förekomsten av resultatmanipulation och opportunistiska redovisningsval (Glaum et al., 2023).

Sammantaget kan detta innebära att frånvaron av signifikanta opportunistiska samband i denna studie inte nödvändigtvis motsäger tidigare teori, utan snarare kan spegla hur kontextuella faktorer kan påverka vilka drivkrafter som får genomslag i nedskrivningsbeslut. Samtidigt bör resultaten tolkas med viss försiktighet, eftersom frånvaron av signifikanta samband inte innebär att opportunistiska incitament saknas, utan snarare att de inte framträder tydligt i denna empiriska analys. Detta understryker den komplexitet som tidigare forskning har lyft fram, där goodwillnedskrivningar ofta påverkas av flera samverkande faktorer och där sambanden varierar mellan studier och institutionella miljöer (Avallone & Quagli, 2015; Kjærland et al., 2023).

Resultaten är relevanta för investerare, revisorer och andra användare av finansiella rapporter. För investerare innebär det att goodwillnedskrivningar i högre grad kan ses som indikatorer på faktisk försämring i lönsamhet, snarare än som opportunistiska redovisningsval. För revisorer, tillsynsaktörer och normgivare såsom IASB ger resultaten stöd för att nedskrivningsprövningar enligt IAS 36 i denna kontext i huvudsak tycks tillämpas i linje med standardens intentioner, vilket kan bidra till ökat förtroende för redovisningens informationsvärde.

Studien har flera styrkor, bland annat ett tydligt teoretiskt ramverk, ett avgränsat urval samt en systematisk kvantitativ analys av både opportunistiska och företagsekonomiska variabler. Samtidigt finns begränsningar som kan ha påverkat resultaten. Urvalet omfattar endast nordiska IT- och telekombolag, vilket kan begränsa generaliserbarheten till andra branscher och marknader. Vidare bygger analysen på sekundärdata och variabler som fungerar som indikatorer på komplexa fenomen, vilket innebär att alla dimensioner av opportunistiskt beteende inte nödvändigtvis fångas. Även studiens tidsperiod och antalet observationer kan ha påverkat möjligheten att identifiera svagare samband. Dessa begränsningar bör därför beaktas vid tolkning av resultaten, men påverkar inte studiens övergripande bidrag till förståelsen av goodwillnedskrivningar i en nordisk IFRS-kontext.

Sammanfattningsvis bidrar studien till den pågående forskningsdebatten genom att indikera att goodwillnedskrivningar inom nordiska IT- och telekombolag i större utsträckning tycks spegla ekonomiska realiteter än resultatmanipulation i form av opportunistiskt beteende. Genom att empiriskt identifiera vilka variabler som faktiskt uppvisar statistiskt signifikanta samband med nedskrivningar, och vilka som inte gör det, möjliggör studien en mer direkt bedömning av vilka slags förklarande variabler som får genomslag i praktiken. Detta ger samtidigt ett empiriskt bidrag till förståelsen av hur IAS 36 tillämpas i praktiken och hur modellen fungerar inom en nordisk IFRS-kontext.

6.2 Framtida forskning

Framtida studier bör inkludera fler observationer över längre tidsperioder och ett bredare urval av företag för att stärka generaliserbarheten i resultaten. Genom att inkludera fler år och fler branscher kan variationer i goodwillnedskrivningsbeteende över tid och mellan sektorer analyseras mer djupgående. Tidigare forskning visar att både ekonomiska och opportunistiska incitament kan påverka beslut om goodwillnedskrivningar, och att dessa incitament kan variera beroende på företagets förutsättningar och externa omständigheter (Glaum et al., 2018).

Vidare finns det skäl att bredda analysen genom att inkludera ytterligare företagskarakteristika som hittills fått begränsad uppmärksamhet i litteraturen om goodwillnedskrivningar. En sådan variabel är företagsålder, vilken kan antas påverka både organisatorisk mognad och hur etablerade rutiner för nedskrivningsprövning är inom företaget. Äldre företag kan exempelvis ha större erfarenhet av tidigare förvärv och nedskrivningar, vilket kan leda till mer formaliserade och konsekventa bedömningar av goodwillvärden. Yngre företag kan å andra sidan i högre grad präglas av tillväxtambitioner och osäkerhet, vilket potentiellt kan påverka hur och när goodwill skrivs ned.

Utöver företagsålder kan även andra mindre studerade variabler bidra till en mer nyanserad förståelse av goodwillnedskrivningar. Ägarstruktur och interna styrningsmekanismer, såsom graden av ägarkoncentration eller styrelsens sammansättning, kan påverka övervakningen av ledningens redovisningsbeslut. I miljöer där redovisningsreglerna ger ett betydande bedömningsutrymme kan sådana variabler få särskild betydelse för hur goodwillnedskrivningar används i praktiken (Kjærland et al., 2023). Genom att inkludera dessa typer av variabler kan framtida forskning bättre fånga de organisatoriska och institutionella förhållanden som påverkar redovisningen av goodwill. Ett bredare perspektiv på potentiella påverkansfaktorer kan därmed bidra till en mer heltäckande bild av de mekanismer som styr goodwillnedskrivningar i olika företagsmiljöer och över tid.

Källförteckning

Vetenskapliga Artiklar

AbuGhazaleh, N.M., Al-Hares, O.M. & Roberts, C. (2011). Accounting discretion in goodwill impairments: UK evidence. *International Journal of Accounting*.

Amel-Zadeh, A., Glaum, M. & Sellhorn, T. (2023). Empirical Goodwill Research: Insights, Issues, and Implications. *Abacus*.

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

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

Chalmers, K., Clinch, G. & Godfrey, J.M. (2011). Changes in value relevance of accounting information upon IFRS adoption: Evidence from Australia. *Australian Journal of Management*.

Cowan, A, Cynthia, J, Qian W. (2023). Does writing down goodwill imperil a CEO's job? *Journal of Accounting and Public Policy*.

Daniele, M. *et al.* (2024) Big Baths Around Turnovers: What Happens if the Former CEO Stays on Board?. *The European accounting review*.

Dechow, P.M. & Skinner, D.J. (2000). Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*.

Eisenhardt, K. M. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*.

Ferreira, LF, Rebelo, E & Fernandes, JS (2024). A path analysis of goodwill impairment: Does corporate governance matter?. *Journal of Intercultural Management*

Francis, J., Hanna, J.D. & Vincent, L. (1996). Causes and effects of discretionary asset write-offs. *Journal of Accounting Research*.

Giner, B. & Pardo, F. (2015). How ethical are managers' goodwill impairment decisions in Spanish-listed firms? *Journal of Business Ethics*.

Glaum, M., Landsman, W.R. & Wyrwa, S. (2018). The Effects of Public Enforcement and Monitoring and Monitoring by Institutional Investors. *The Accounting Review*.

Healy, P.M. & Wahlen, J.M. (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*.

Hellman, N. and Hjelström, T. (2023). The goodwill impairment test under IFRS: Objective, effectiveness and alternative approaches. *Journal of international accounting, auditing & taxation*.

- Jarva, H. (2009). Do firms manage fair value estimates? An examination of SFAS 142 goodwill impairments. *Journal of Business Finance & Accounting*.
- Jhavary, H., Ecim, D. & Van Zijl, W. (2024). A review of research performed on the approach to the subsequent measurement of goodwill. *Journal of Economic and Financial Sciences*.
- Johnson, L.T. & Petrone, K.R. (1998). Commentary: Is goodwill an asset? *Accounting Horizons*.
- Jensen, M. C. & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*.
- Kjærland, F, Kristian F, Oust A, and Stephani, H. (2023). Management’s Discretionary Assessments of Goodwill Impairments—Evidence from STOXXEurope 600. *International Journal of Financial Studies*.
- Korošec, B., Jerman, M. and Tominc, P. (2016). The impairment test of goodwill: an empirical analysis of incentives for earnings management in Italian publicly traded companies. *Economic research - Ekonomska istraživanja*
- Li, Z., Shroff, P.K., Venkataraman, R. & Zhang, I.X. (2011). Causes and consequences of goodwill impairment losses. *Review of Accounting Studies*.
- Nikolaev, V. (2010). Debt covenants and accounting conservatism. *Journal of Accounting Research*.
- Nobes, C. & Stadler, C. (2015). The qualitative characteristics of financial information and managers’ accounting decisions. *Accounting and business research*.
- Pourciau, S. (1993). Earnings management and nonroutine executive changes. *Journal of Accounting and Economics*.
- Riedl, E.J. (2004). An examination of long-lived asset impairments. *The Accounting Review*.
- Saunders, A. & Brynjolfsson, E. (2016). Valuing Information Technology Related Intangible Assets. *MIS Quarterly*.
- Sevin, S. & Schroeder, R. (2005). Earnings management: Evidence from SFAS No. 142 reporting. *Managerial Auditing Journal*.
- Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting Review*.
- Watts, R.L. (2003). Conservatism in accounting, Part I: Explanations and implications. *Accounting Horizons*.
- Wen, Y. (2023). Goodwill impairment, M&A, and industry development—Empirical evidence from listed companies in China. *PLOS ONE*.
- Zang, A.Y. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*.

Böcker

Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. & Anderson, R.E. (2019). *Multivariate Data Analysis*. 8th ed. Boston: Cengage Learning.

Marton, J., Lumsden, M., Lundqvist, P. & Pettersson, A. (2018). *IFRS i teori och praktik*. 5 uppl. Stockholm: Studentlitteratur.

Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2023). *Research Methods for Business Students*. 9th ed. Harlow: Pearson.

Watts, R. L. & Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Yin, R.K. (2018). *Case Study Research and Applications*. 6th ed. Thousand Oaks: Sage Publications.

Rapporter

Berbic, A. & de Barès, P. (2020). Determinants of goodwill impairments in Swedish listed companies. Kandidatuppsats, Södertörns högskola.

Daniel, T. & von Aichberger, P. (2024). Managing earnings per share: An empirical analysis of goodwill impairment in Europe. Masteruppsats. Stockholm School of Economics.

Gauffin, B. & Nilsson, S.-A (2022). Rörelseförvärv enligt IFRS 3 – sextonde året: Försämrad identifiering av immateriella tillgångar, lägsta nivå av goodwillnedskrivningar och IASB fortfarande ute på banan. Balans.

Gauffin, B. & Nilsson, S.-A. (2023). Rörelseförvärv enligt IFRS 3 – Sjuttonde året, explosion av ny goodwill, implosion av goodwillnedskrivningar, återinförd avskrivning avförd. Balans.

Gullberg, A. & Assale, B. (2024). Goodwill impairment and CEO turnover: Evidence from Swedish listed firms 2018–2021. Karlstad business school.

Nowakowska, M. & Lipska, K. (2023). Determinants of goodwill impairment decisions in Nordic OMX firms 2020–2022. Södertörns högskola.

Webbkällor

IASB (u.å.). *IAS 36 Impairment of Assets*. London: IFRS Foundation.

IASB (u.å.). *IFRS 3 Business Combinations*. London: IFRS Foundation.

IASB (u.å.). *IAS 38 Intangible Assets*. London: IFRS Foundation.

IASB (2005). *IFRS 3 Business Combinations*. London: International Accounting Standards Board. IFRS Foundation.

IASB (2024). *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*. London:

IFRS Foundation (2018). *Conceptual Framework for Financial Reporting*. London: IFRS Foundation.

Bilagor

Bilaga X. Ekonomisk översikt över urvalets företag (2021–2024)

Fullständig översikt över samtliga företag i studiens urval baserat på medelvärdet 2021–2024.

Företag	Land	Bransch	Storlek In	Goodwillandel	Skuldsgrad	ROA
Addnode Group	Sverige	Mjukvara / IT-tjänster	8.760	0.429	0.676	0.056
Atea ASA	Norge	IT-infrastruktur	9.816	0.230	0.784	0.059
Better Collective	Danmark	Digitala plattformar	9.057	0.278	0.493	0.058
Bittium Oyj	Finland	Telekom/elektronik	7.014	0.063	0.295	0.007
Bouvet ASA	Norge	IT-konsult	14.268	0.279	0.672	0.232
Cint Group AB	Sverige	SaaS / marknadsdata	9.032	0.412	0.888	-0.022
Digla Oyj	Finland	Mjukvara / IT-tjänster	7.507	0.370	0.530	0.088
Dustin Group AB	Sverige	IT-återförsäljare	9.497	0.430	0.598	0.044
Dynavox Group AB	Sverige	Hörselteknik	7.315	0.108	0.828	0.073
Elisa Oyj	Finland	Telekomoperatör	10.494	0.372	0.601	0.142
Enea AB	Sverige	Telekom-mjukvara	7.756	0.302	0.505	0.112
Ericsson B	Sverige	Telekomutrustning	12.787	0.182	0.656	0.082
F-Secure Oyj	Finland	Cybersäkerhet	8.050	0.496	0.499	0.063
Gofore Oyj	Finland	IT-konsult	7.474	0.336	0.450	0.092
HMS Networks AB	Sverige	Industri-IT	15.045	0.459	0.581	0.153
Hexagon B	Sverige	Mjukvara / mätteknik	12.351	0.362	0.521	0.075
Hexatronic Group AB	Sverige	Fiber / telekom	8.886	0.269	0.606	0.082
I.A.R Systems Group	Sverige	Embedded-mjukvara	7.315	0.409	0.270	0.077
Knowit AB	Sverige	IT-konsult	8.848	0.470	0.460	0.040
Lagercrantz Group	Sverige	Teknikhandel	9.272	0.342	0.692	0.074
Lime Technologies	Sverige	CRM / SaaS	13.500	0.358	0.692	0.124
Link Mobility Group	Norge	CPaaS	16.220	0.528	0.633	0.002
Mycronic AB	Sverige	Elektronik	8.976	0.239	0.361	0.129
NCAB Group AB	Sverige	Kretskort	8.991	0.397	0.618	0.134

Företag	Land	Bransch	Storlek In	Goodwillandel	Skuldsgrad	ROA
NNIT A/S	Danmark	IT-konsult	8.949	0.388	0.595	-0.042
NOTE AB	Sverige	EMS / elektronik	8.983	0.073	0.548	0.094
Net Insight B	Sverige	Mediateknik	8.814	0.045	0.247	0.043
Netcompany Group A/S	Danmark	IT-konsult	9.098	0.436	0.540	0.091
Nokia Oyj	Finland	Telekom	9.272	0.105	0.580	0.050
Nordic Semiconductor	Norge	Halvledare	8.865	0.008	0.338	0.096
Pexip Holding ASA	Norge	Videokonferens SaaS	8.856	0.571	0.232	-0.038
Pricer B	Sverige	Retailtech	8.938	0.120	0.558	0.039
Proact IT Group	Sverige	IT-infrastruktur	9.024	0.236	0.765	0.052
Qt Group Oyj	Finland	Mjukvaruramverk	8.553	0.216	0.432	0.171
Sinch AB	Sverige	Kommunikations-API	9.296	0.554	0.392	-0.017
SmartCraft ASA	Norge	Bygg-IT SaaS	8.847	0.525	0.232	0.080
SmartOptics Group	Norge	Optisk nätverksteknik	8.244	0.525	0.396	0.130
Siminn hf	Island	Telekomoperatör	9.313	0.216	0.543	0.053
Tele2 B	Sverige	Telekomoperatör	9.371	0.325	0.702	0.089
Telia Company	Sverige	Telekomoperatör	9.438	0.229	0.744	-0.006
Tietoevry Oyj	Finland	IT-konsult	9.016	0.328	0.617	0.076
Trifork Group	Danmark	Mjukvara	8.669	0.122	0.574	0.072
Truecaller B	Sverige	Digital tjänst	9.021	0.019	0.121	0.265
Vend Ser. B	Sverige	Butikssystem	10.832	0.167	0.245	-0.091
Viaplay Group B	Sverige	Streaming	9.215	0.194	0.696	-0.100
Vitec Software Group	Sverige	Vertikal mjukvara	9.093	0.497	0.524	0.073
WithSecure Oyj	Finland	Cybersäkerhet	8.605	0.113	0.597	-0.111