

Handelshögskolan i Stockholm
Institutionen för redovisning och finansiering
Kandidatuppsats
Stockholm, maj 2012

Earnings management i amerikanska företag tiden innan konkurs

Abstract:

The purpose of this study was to examine earnings quality and earnings management in U.S. ex-post failed firms. A quantitative study was made, using the Modified Jones Model, to identify abnormal accruals up to six years before bankruptcy. 9 003 continuing firms and 187 bankrupt firms, active sometime between 1990 and 2010, were examined. The study concludes that U.S. ex-post failed firms engage in income decreasing earnings management one and two years before bankruptcy. The study finds no significant evidence for earnings management between year three and year six before bankruptcy.

Erik Halldén
21871@student.hhs.se

Hannes Jacobsson
21811@student.hhs.se

Handledare: Katerina Hellström

Keywords: Earnings management, earnings quality, bankruptcy, accrual, the modified jones model

Innehållsförteckning

1. Inledning.....	3
2. Teoretisk referensram och tidigare forskning	5
2.1 Mått på earnings quality	5
2.1.1 Onormala periodiseringar	6
2.1.2 Beståndsdelarna i Totala Periodiseringar	7
2.1.3 Jonesmodellen	8
2.1.4 Den modifierade Jonesmodellen	9
2.2 Förekomst av earnings quality.....	9
2.2.1 Earnings quality i USA.....	9
2.2.2 Utveckling av earnings quality i konkursföretag.....	10
2.2.2.1 Earnings management i syfte att höja redovisade resultat innan konkurs	10
2.2.2.2 Earnings management i syfte att sänka redovisade resultat innan konkurs.....	11
3. Metod	12
3.1 Användning av den modifierade Jonesmodellen.....	12
3.2 Datainsamling	13
3.2.1 Rådata	14
3.3 Utförande	15
4. Resultat.....	15
4.1 Deskriptiv statistik för fortlevande- respektive konkursföretag	16
4.2 Regressionsmodellens komponenter	16
4.3 Observerade onormala periodiseringar	17
5. Analys och slutsats	19
5.1 Signifikant evidens för att earnings management används i resultatsänkande syfte innan konkurs	20
5.2 Bristande evidens för att earnings management skulle användas i resultathöjande syfte innan konkurs	20
5.3 Slutsats.....	22
5.4 Implikationer	22
5.5 Problematisering	23
5.6 Förslag till framtida forskning.....	24
Källförteckning.....	25

1. Inledning

Earnings quality syftar till hur väl det redovisade resultatet återspeglar det verkliga resultatet (Dechow & Schrand 2010). Ett begrepp som är nära sammanhängande med earnings quality är earnings management vilket påvisar huruvida företag medvetet manipulerar sina resultat för att kunna presentera ett mer önskvärt sådant. Earnings quality sjunker vid hög grad av earnings management och ökar vid låg grad av earnings management. Earnings management ökar om företagsledningarna försöker manipulera sin redovisning för att redovisa ett högre eller lägre resultat än det faktiska resultatet. Om resultat ej manipuleras i någon riktning utan representerar en sanningsenlig bild av det verkliga resultatet är därmed graden earnings management låg och graden earnings quality hög (Dechow & Schrand 2010). I föreliggande studie används de engelska termerna earnings quality och earnings management då dessa begrepp är väletablerade och saknar en allmänt accepterad svensk översättning.

Earnings quality kan definieras på följande sätt:

“Higher quality earnings provide more information about the features of a firm’s financial performance that are relevant to a specific decision made by a specific decision-maker.”
(Dechow m.fl. 2010 s.344).

Om man inte har kännedom om ett företags earnings quality ökar således risken för felaktig bedömning av företagets ekonomiska situation. Begreppet är därför av hög relevans för många av ett företags intressenter (Dechow & Schrand 2010).

Under senare år har man inom näringslivet fokuserat allt mer på vikten av korrekt och konservativ redovisning. Intresset för detta har ökat till följd av ett flertal stora redovisningsskandaler som ägt rum runt om i världen. Som exempel kan nämnas Enron Corporation i USA, som strax före sin kollaps var USA:s sjunde största företag med över 21 000 anställda och redovisade intäkter på 101 miljarder dollar (McLean & Elkind 2004). Enron lyckades genom kryphål i redovisningslagarna dölja skulder i miljardklassen och dessutom räkna hem framtida vinster genom periodiseringar fram till år 2001 då konkursen inträffade. Året därpå uppdagades en ny, ännu större, konkurs i USA. Företaget i fråga hette WorldCom Inc. och lyckades genom att bokföra vissa skulder som tillgångar i balansräkningen skruva upp sin redovisade vinst (The Economist 2002). WorldCom Inc. hade dessutom redovisat falska inkomster i resultaträkningen.

Både före och efter Enron- och WorldCom-skandalen har ytterligare flera stora skandaler blossat upp där företagsledningar försökt justera upp det redovisade resultatet genom att manipulera redovisningen (Dechow & Schrand 2010).

Företagsledningar kan ha olika incitament till att redovisa ett antingen högre eller lägre resultat än det verkliga. Exempel på vad som talar för att företag vill redovisa ett högre resultat är att de vill presentera ett mer solitt sådant för sina intressenter, till exempel långivare, finansiella analytiker och investerare (García Lara m.fl. 2008). Företag kan däremot ha incitament att redovisa ett lägre resultat till exempel i samband med byte av bolagsledning (Charitou m.fl. 2007). Om ett företag delvis eller helt byter ut sin bolagsledning kan den nya ledningen direkt efter tillträdet vilja redovisa ett så lågt resultat som möjligt för att ha en bättre utgångspunkt att mäta framtida resultat mot. En annan anledning till att sänka redovisade resultat är att företag som närmar sig konkurs kan ha ökat tryck från revisorer gällande att inte överskatta resultat.

I och med den ökade fokuseringen på korrekt redovisning valde vi att bidra till detta forskningsområde. Vi bestämde oss för att göra detta med grund i begreppen earnings quality och earnings management i och med den täta koppling dessa begrepp har till ämnet. Vår studie bidrar med en ovanlig vinkling inom denna forskning då vi valt att inrikta oss på just konkursfall.

Syftet med studien var att undersöka om och i så fall hur amerikanska noterade företag använde sig av earnings management tiden innan konkurs.

Ett litet antal liknande studier har tidigare genomförts, framför allt med fokus på amerikanska respektive brittiska företag. Föreliggande studie är dock den första i sitt slag som undersöker amerikanska företag med den aktuella metoden. Därmed bidrar studien till fördjupad insikt i till vilken grad amerikanska företag som går i konkurs använder sig av earnings management för att påverka resultatet.

Hypotesen var att earnings management är förekommande i företag som håller på att gå i konkurs.

Denna tro grundades i resultat som presenterats i den tidigare forskningen som utförts inom området. Det var dock oklart huruvida earnings management i dessa företag skulle vara inriktad på att redovisa ett högre eller lägre resultat än det faktiska resultatet.

Förändringar i earnings management och därmed graden av earnings quality undersöktes i upp till sex år innan företagen gått i konkurs. Amerikanska noterade bolag som har varit verksamma minst fyra år mellan perioden år 1990 till år 2010 inkluderades i studien.

2. Teoretisk referensram och tidigare forskning

Detta avsnitt inleds med att vi redogör för att relativt stark bevisning finns för att många mått på earnings quality fungerar. Därefter berättar vi mer om den modell som använts i föreliggande studie, vilken mäter onormala periodiseringar. Till slut lägger vi fram att det finns en diskrepans i vad tidigare forskning gällande förekomst av earnings quality i konkursföretag har visat.

2.1 Mått på earnings quality

För att kunna bilda sig en uppfattning om huruvida earnings quality sjunker i företag innan de går i konkurs är det först och främst nödvändigt att reda ut hur stark evidens det finns för olika mått på earnings quality. Dechow m.fl. (2010) utreder och sammanställer forskning kring empirisk bevisning av olika mått på earnings quality. De konkluderar att de flesta allmänt accepterade mått har en stark bevisning. Ofta är bevisningen dock inte entydig utan för flera mått finns även studier som talar emot deras relevans. För vissa mått på earnings quality är motbevisningen till och med i princip lika stark som bevisningen för att de fungerar. Dessa mått bör därför användas med försiktighet.

Dechow m.fl. (2010) betonar att det inte finns något enskilt mått på earnings quality som alltid är bäst lämpat. En faktor som spelar roll vid val av mått är till exempel vilket beslut som skall fattas med grund i undersökningen. De olika måtten inom earnings quality delas in i tre kategorier efter vilket område som undersöks (Dechow m.fl. 2010):

1. Egenskaper hos vinsten
2. Investerares respons på vinsten
3. Externa indikatorer på felrapportering av vinsten

Egenskaper hos vinsten inkluderar områdena: extrema respektive onormala periodiseringar av intäkter, vinstutjämnning, tidpunkt för upptagande av förluster samt överträffande av uppsatta mål.

Dessa mått mäts överlag genom kvantitativa modeller som undersöker avvikelser från normala nivåer. *Investerares respons på vinsten* är mått som mäts genom en vinstsresponskoefficient, talet R^2 , från en modell som fastställer avkastning. I dessa mått undersöks earnings quality genom att studera hur investerare beter sig i olika situationer. Den tredje gruppen, *Externa indikatorer på felrapportering av vinsten*, innefattar krav om åtgärder från revisorer, justeringar av årsrapporter, samt brister i företagets interna styrning rapporterade under Sarbanes-Oxley Act. Dessa mått undersöks helt enkelt genom att studera förekomsten av dem. I föreliggande studie används ett mått ur den första kategorin, *Egenskaper hos vinster*, för att studera nivån av earnings quality.

Earnings quality kan påverkas både genom manipulering av redovisningen och genom manipulering av faktiska aktiviteter (García Lara m.fl. 2008). Det är manipulering av redovisningen som föreliggande studie undersöker. Denna typ av manipulering innebär att man gör medvetna val i syfte att höja eller sänka det redovisade resultatet. Det finns flera mått för att ta reda på till vilken grad företag använder sig av earnings management för att påverka redovisade resultat (García Lara m.fl. 2008). Till exempel kan det undersökas genom onormala periodiseringar som ingår i den första av de tre grupperna ovan.

2.1.1 Onormala periodiseringar

Ett företags redovisningsmässiga periodiseringar kan delas upp i två olika kategorier; normala periodiseringar och onormala periodiseringar (Jones 1991). Normala periodiseringar är benämningen på periodiseringar som är hänförliga till den löpande verksamheten. Onormala periodiseringar inkluderar periodiseringar som är hänförliga till företagsledningens godtyckliga redovisningsval samt estimeringsfel. Att mäta onormala periodiseringar har blivit det mest accepterade sättet att undersöka nivån av earnings management genom manipulering av redovisade resultat (Dechow m.fl. 2010). Det är därför detta tillvägagångssätt som används i denna uppsats.

Onormala periodiseringar mäts vanligtvis med hjälp av regressionsmodeller (Dechow m.fl. 2010). Först undersöks hur stora ett företags totala periodiseringar borde vara, ofta med avseende på storleken på olika typer av tillgångar samt omsättning i företaget. Sedan räknas ut hur stora de faktiskt är. De båda resultaten jämförs sedan med varandra genom regressionsmodellen och skillnaden mellan dem utgör de onormala periodiseringarna.

Mått för onormala periodiseringar har en bra förmåga att fånga den manipulerade delen av periodiseringarna vilket är anledningen till varför dessa är så väletablerade (Dechow m.fl. 2010). När periodiseringar felaktigt klassificeras som onormala fast de är normala benämns det ”typ 1-fel”. När det omvända sker, det vill säga onormala periodiseringar felaktigt klassificeras som normala, kallas det ”typ 2-fel”.

Det finns fem modeller för att mäta onormala periodiseringar som har stark bevisningsgrund (Dechow m.fl. 2010). Jonesmodellen (Jones 1991) mäter genom en multipel regressionsanalys vad ett företags periodiseringar borde vara med utgångspunkt i att periodiseringsprocessen definieras som en funktion av försäljningstillväxt och byggnader, mark och maskiner (Jones 1991). Ett företags onormala periodiseringar utgörs av ett företags faktiska periodiseringar minus det värde som Jonesmodellen föreslår att periodiseringarna borde vara. Den modifierade Jonesmodellen (Dechow m.fl. 1995) är en ren vidareutveckling av Jonesmodellen som justerar denna för tillväxt i kundfordringar. Den resultatmatchande modellen (Kothari m.fl. 2005) utgår från Jonesmodellen men räknar ut vad som räknas som normala periodiseringar genom att jämföra med företag som har en liknande grad av avkastning på tillgångar. Decow och Dichevs modell (Dechow & Dichev 2002) definierar istället periodiseringar som en funktion av tidigare, nutida och framtida kassaflöden (Dechow m.fl. 2010). I modellen för felaktiga godtyckliga estimeringar (Francis m.fl. 2005) används såväl kassaflöden som intäkter, byggnader, mark och maskiner och storlek på företaget som utgångspunkt för att räkna ut onormala periodiseringar.

2.1.2 Beståndsdelarna i Totala Periodiseringar

Beståndsdelarna i totala periodiseringar ser ut enligt följande (Jones 1991):

$$TP_t = (\Delta OT_t - \Delta LM_t) - (\Delta KFS_t) - Avs\&Neds_t.$$

Där:

ΔOT_t = Omsättningstillgångar år t minus omsättningstillgångar år $t - 1$

ΔLM_t = Likvida medel år t minus Likvida medel år $t - 1$

ΔKFS_t = Kortfristiga skulder år t minus Kortfristiga skulder år $t - 1$

$Avs\&Neds_t$ = Avskrivningar och Nedskrivningar år t

Ett onormalt högt värde för totala periodiseringar är ett tecken på att det undersökta företaget försöker manipulera de redovisade resultaten (Jones 1991; Dechow m.fl. 2010). Nedan följer en kort förklaring av varje term och på vilket sätt de indikerar resultatmanipulering.

$\Delta OT_t - \Delta LM_t$ Omsättningstillgångar består framförallt av varulager, kundfordringar och likvida medel. Om termen $\Delta OT_t - \Delta LM_t$ har ökat tyder det på att varulagret och kundfordringarna har ökat i storlek från föregående år. Onormalt stora kundfordringar kan vara ett tecken på manipulering av resultat på flera sätt. Företag kan till exempel välja att samla intäkter vid årets slut även om det finns viss tveksamhet över att intäkten verkligen kommer att realiseras. Resultatet av detta blir att företagets totala periodiseringar ökar och företagets resultat ökar (Dechow m.fl. 2010). Företag som vill skruva upp vinsten kan också locka potentiella kunder att köpa varor och tjänster med hjälp av generösa kreditvillkor, och ge krediter till ”riskfyllda” företag som egentligen inte borde få köpa på kredit, detta avspeglar sig i ökade kundfordringar (Roychowdhury 2006). Företag kan också välja att överproducera varor för att minska marginalkostnaderna och därmed kostnaden för sålda varor. Överproduktionen kan också leda till skalfördelar i produktionen vilket ytterligare minskar marginalkostnaderna för producerade varor. Denna överproduktion gör att varulagret ökar i värde (Roychowdhury 2006).

$Avs\&Neds_t$ Om avskrivningarna och nedskrivningarna är stora minskar totala periodiseringarna. Om de däremot är onormalt låga, blir totala periodiseringar större. Onormalt låga avskrivningar och nedskrivningar kan vara tecken på att företag försöker manipulera redovisningen och skruva upp sitt resultat. Det kan till exempel gälla att man inte skriver av en maskin eller en inventarie tillräckligt snabbt för att därigenom redovisa ett högre resultat. Ett annat exempel är då företaget väljer att inte skriva ner inventarier som borde skrivas ner, och på så vis redovisar ett högre resultat än vad det borde göra.

Den modifierade Jonesmodellen utgår från att det är betydligt enklare för företag att skruva upp det redovisade resultatet genom periodiseringar (till exempel förhöjda kundfordringar, lägre avskrivningar och nedskrivningar med mer) än så kallade rena kassaflödesgenererande resultat (Jones 1991; Dechow m.fl. 2010).

2.1.3 Jonesmodellen

Jonesmodellen (Jones 1991) är en väletablerad modell för att mäta onormala periodiseringar och har blivit standardmodellen inom detta område (Dechow m.fl. 2010).

Trots den relativt starka empiriska bevisningen hos modellen förekommer en del estimeringsfel. Det är därför viktigt att använda sig av ett stort antal observationer vid användningen av Jonesmodellen (Dechow m.fl. 2010).

Jonesmodellen kan användas på två sätt. Det första sättet är inriktat på tidsserier. I denna metod mäts periodiseringar hänförliga till den löpande rörelsen under ett antal år fram till det aktuella event-året som utgångspunkt för att sedan mäta periodiseringar som reflekterar företagets medvetna val under event-året. Man jämför då storleken på periodiseringarna mellan åren för att se om event-året innehåller onormalt höga, alternativt låga periodiseringar. Det andra angreppssättet är en så kallad tvärsnittsmetod. I denna metod används istället data för en stor mängd olika företag, vid samma tidpunkt, för att jämföra vad som är normala periodiseringar för ett visst företag med avseende på bland annat omsättning, tillgångar, byggnader, mark & inventarier med mer. Företag inom samma industri och år matchas mot varandra.

2.1.4 Den modifierade Jonesmodellen

Den modifierade Jonesmodellen är en vidareutveckling av Jonesmodellen (Dechow m.fl. 1995). Den modifierade modellen anses ge en mer korrekt bedömning av de totala periodiseringarna jämfört med Jonesmodellen. Dechow m.fl. (1995) menar att Jonesmodellen underskattar förekomsten av earnings management genom försäljning på kredit. Även senare studier, såsom Alcarria & Noguera (2003) menar att den modifierade Jonesmodellen bättre skattar onormala periodiseringar än sin föregångare. Skillnaden mellan Jonesmodellen och den modifierade Jonesmodellen är att den sistnämnda justerar förändringen i omsättning med förändringen som skett i kundfordringar under samma period. Detta gör den modifierade modellen till ett mer precist mått för att undersöka huruvida just redovisningen är manipulerad eller ej (García Lara m.fl. 2008).

2.2 Förekomst av earnings quality

2.2.1 Earnings quality i USA

Endast ett fåtal studier beskriver hur höga nivåer av earnings quality som förekommer i amerikanska företag. Lang m.fl. (2006) jämför dock skillnader beträffande graden av redovisningsmanipulering mellan amerikanska företag och icke-amerikanska företag från 34 länder.

Författarna finner evidens för att icke-amerikanska företag manipulerar redovisningen i högre utsträckning än amerikanska. Denna skillnad hänförs framförallt till striktare investerarskydd i USA (Lang m.fl. 2006).

2.2.2 Utveckling av earnings quality i konkursföretag

De empiriska studier som vi har undersökt tyder på att graden av earnings quality sjunker i konkursföretag åren innan konkurs, det vill säga att earnings management förekommer (García Lara m.fl. 2008; DeFond & Jiambalvo 1994; Rosner 2003; Charitou m.fl. 2007; Etemadi m.fl. 2012; DeAngelo m.fl. 1994). De flesta studier noterar dessutom negativa onormala periodiseringar, det vill säga resultatsänkande earnings management, ett år innan konkurs (García Lara m.fl. 2008; Charitou m.fl. 2007; Etemadi m.fl. 2012; DeAngelo m.fl. 1994). Åren dessförinnan finns dock dels bevisning för att earnings management används resultathöjande (García Lara m.fl. 2008; DeFond & Jiambalvo 1994; Rosner 2003), dels bevisning för att earnings management används resultatsänkande (Charitou m.fl. 2007; Etemadi m.fl. 2012; DeAngelo m.fl. 1994). García Lara m.fl. (2008) som bevisat att earnings management används resultathöjande de övriga åren innan konkurs argumenterar för att de negativa onormala periodiseringarna ett år innan konkurs är en ren återföring som måste ske förr eller senare. Charitou m.fl. (2007), vars studie stöder hypotesen om resultatsänkande earnings management alla år innan konkurs, hävdar att försöken att redovisa en så låg vinst som möjligt beror på att företaget medvetet redovisar sitt resultat mer återhållsamt och konservativt innan stundande konkurs.

2.2.2.1 Earnings management i syfte att höja redovisade resultat innan konkurs

García Lara m.fl. (2008) har mätt earnings quality för ett stort antal noterade brittiska företag som gick i konkurs under åren 1998 - 2004. Studien använder sig bland annat av Jonesmodellen och den modifierade Jonesmodellen som metod för att mäta vad den faktiska nivån på periodiseringar borde vara för konkursföretag och fortlevande företag. Resultatet visar att företag som går i konkurs i allmänhet uppvisar en ökad grad av earnings management i syfte att höja sitt resultat från och med cirka fyra år innan konkursen. Författarna finner dock att de onormala periodiseringarna minskar kraftigt året innan konkurs, något som de hänför till att det till slut inte finns utrymme för mer manipulering och att företagen varit tvungna att föra tillbaka de felaktigt redovisade periodiseringarna. García Lara m.fl. (2008) använder sig även av flera andra mått på earnings quality. Jonesmodellen och den modifierade Jonesmodellen är i denna studie inte de modeller som ger empirisk bevisning för resultatet.

DeFond & Jiambalvo (1994) undersökte redovisningsmanipulering i företag som rapporterat att de inte kan möta krav för innehavda skuldförbindelser. Studiens resultat indikerar att dessa företag försöker redovisa ett högre resultat än det verkliga resultatet åren innan de får problem att möta sina långgivares krav. Detta förfarande är enligt artikelförfattarna ett tecken på att de aktuella företagen vill dölja sina ekonomiska problem för intressenter. Resultaten är huvudsakligen baserade på redovisningsmanipulering med hjälp av periodiseringar. Bland annat Jonesmodellen används för att mäta detta.

Rosner (2003) hävdar också att företag som går i konkurs försöker redovisa ett högre resultat än det faktiska resultatet. Studien jämför amerikanska konkursföretag med amerikanska icke-konkursföretag. Rosner (2003) använder olika mått för att mäta periodiseringar för att bedöma huruvida konkursföretagen försöker skruva upp sin vinst åren innan konkurs eller ej. Artikelns resultat är i linje med de som García Lara m.fl. (2008) erhöll.

2.2.2.2 Earnings management i syfte att sänka redovisade resultat innan konkurs

Charitou m.fl. (2007) visar att konkursföretag försöker sänka sitt redovisade resultat åren innan konkurs, vilket således motsäger resultaten från ovan redovisade studier (Garcia Lara m.fl. 2008; DeFond & Jiambalvo 1994; Rosner 2003). Ett stort antal amerikanska bolag som gick i konkurs mellan åren 1986 - 2004 undersöktes av Charitou m.fl. (2007). Författarna använde sig delvis av periodiseringsmått för att fastställa graden av earnings management. Charitou m.fl. (2007) ger två exempel på bakomliggande orsaker till denna typ av manipulering. Författarna finner bevis för att chefer byts ut oftare i företag som befinner sig i ekonomiskt obestånd än i företag med god ekonomisk ställning. Med detta som utgångspunkt bevisas att nytillsatta chefer tenderar återställa sedan tidigare uppskruvade vinster för att ha en rättvisande ekonomisk utgångspunkt att bedömas utifrån. Den andra bakomliggande orsaken som presenteras är att företag som befinner sig i ekonomiskt kritiska situationer är mer granskade än andra företag, framför allt av revisorer. Detta ställer ökade krav på det aktuella bolaget att redovisa ett konservativt resultat.

Etemadi m.fl. (2012) presenterar liknande resultat som Charitou m.fl. (2007) i en studie genomförd på iranska företag, av vilka hälften går i konkurs och hälften är fortlevande. Företagen matchades med avseende på storlek och industrisektor och konkursföretagens periodiseringar undersöktes fem år innan den stundande konkursen.

Nivån beträffande förväntade totala periodiseringar mättes här med hjälp av Jonesmodellen (Jones 1991). Studien visar att konkursföretagen ägnar sig åt inkomstsänkande earnings management tre år innan konkurs med hjälp av onormala periodiseringar.

Även resultat presenterade av DeAngelo m.fl. (1994) ger evidens för nedskrivning av resultat. Studien inkluderade 76 företag på New York Stock Exchange mellan åren 1980-1985 som uppvisat upprepade förluster och minskade utdelningar. Resultaten visar att företagen skruvar ner redovisade resultat första året före nedskärning i utdelningar samt de tre efterföljande åren.

3. Metod

I detta avsnitt beskrivs inledningsvis hur den modifierade Jonesmodellen har använts genom en tvärsnittsmetod för olika branscher. Därefter redogörs för hur datainsamlingen har utförts via databasen COMPUSTAT. Slutligen presenteras vilken data som har tagits fram och hur denna har bearbetats i flera steg.

3.1 Användning av den modifierade Jonesmodellen

I denna studie användes den modifierade Jonesmodellen (Dechow m.fl. 1995) genom en tvärsnittsmetod. Det innebar i detta fall att det normala värdet på periodiseringar med avseende på storleken på totala tillgångar, omsättning, kundfordringar och byggnader, mark & inventarier mättes för alla företag i urvalet, uppdelade i branscher, för att sedan jämföra med enskilda företag. De enskilda företagen är i detta fall konkursföretagen, vars onormala periodiseringar vi har kartlagt.

Den modifierade Jonesmodellens regressionsuppställning ser ut enligt följande:

$$\frac{TP_t}{TT_{t-1}} = \beta_0 \left[\frac{1}{TT_{t-1}} \right] + \beta_1 \left[\frac{\Delta OMS_t - \Delta KF_t}{TT_{t-1}} \right] + \beta_2 \left[\frac{PPE_t}{TT_{t-1}} \right] + \varepsilon_n$$

Där:

TP_t = Totala periodiseringar för år t

ΔOMS_t = Omsättning år t minus omsättning år $t - 1$

ΔKF_t = Kundfordringar år t minus kundfordringar år $t - 1$

$PPE = \text{Byggnader, mark och maskiner år } t$

$TT_{t-1} = \text{Totala tillgångar år } t - 1$

$TP_t = (\Delta OT_t - \Delta LM_t) - (\Delta KFS_t) - \text{Avs\&Neds}_t$

Där:

$\Delta OT_t = \text{Omsättningstillgångar år } t \text{ minus omsättningstillgångar år } t - 1$

$\Delta LM_t = \text{Likvida medel år } t \text{ minus Likvida medel år } t - 1$

$\Delta KFS_t = \text{Kortfristiga skulder år } t \text{ minus Kortfristiga skulder år } t - 1$

$\text{Avs\&Neds}_t = \text{Avskrivningar och Nedskrivningar år } t$

3.2 Datainsamling

Standard & Poor's databas COMPUSTAT användes för insamling av företagens redovisningsdata. COMPUSTAT nåddes via Wharton Research Data Services.

COMPUSTAT innehåller detaljerad redovisningsdata för fler än 99 000 företag och innefattar 99 % av världens totala börsvärde. Den del av COMPUSTAT som vi har använt kallas *North America Fundamentals Annual* och innehåller data för publika kanadensiska och amerikanska företag. Föreliggande studie inkluderar enbart amerikanska företag (Tabell 1). Totalt har 9 003 fortlevande företag och 187 konkursföretag studerats. Ett fortlevande företag definieras här som ett företag som inte har gått i konkurs mellan åren 1990 - 2010. Alla företag, inklusive konkursföretagen, hade varit aktiva minst 4 år under åren 1990 - 2010.

Tabell 1. Antal företag samt verksamhetsår efter bortrensning

Kriterie	Verksamhetsår*	Fortlevande företag	Konkursföretag
Amerikanska företag i grundurval	115 462	13 719	268
Företag inom finans och försäkring och fastighetsbolag	(3 715)	(533)	(34)
Bortrensning av extremvärden samt företag utan 4 sammanhängande år	(23 763)	(4 183)	(47)
Totalt antal undersökta företag	87 984	9 003	187
*Verksamhetsår definieras som ett år för ett enskilt företag. Ett företag där det finns data över 15 år genererar således 15 företagsår			

Konkursföretag identifierades med hjälp av funktionen ”Status Alert” i COMPUSTAT som markerar företag som är i konkurs eller likvidation. Året då det aktuella företaget går i konkurs benämns t. I denna studie är åren t-1 till t-6 (ett år innan konkurs till och med sex år innan konkurs) undersökta för konkursföretagen för att se hur deras totala periodiseringar utvecklas under perioden. Som branschidentifikation har NAICS-koder använts (NAICS står för North American Industry Classification System). Branscher inom NAICS 52XXX och 53XXX har exkluderats då de tillhör finans och försäkringsbolag respektive fastighetsbolag (Tabell 1). Anledningen till att dessa bolag har valts bort är att de generellt sett är strukturmässigt avvikande från företag i andra branscher och deras finansiella rapportering gör dem svåra att jämföra med icke-finansiella företag (Gilbert m.fl. 1990). För att erhålla ett mer rättvisande resultat genom regressionen har extremvärden för varje komponent i regressionen rensats bort. Det uppnåddes genom att ta bort 1 % av de största respektive minsta värdena för varje komponent i regressionsmodellen.

3.2.1 Rådata

Redovisningsdata för alla komponenter i regressionsmodellen hämtades för företagens alla verksamhetsår. Nedan (Tabell 2) finns en lista på de redovisningsdata som har laddats ner från COMPUSTAT och det kortnamn som används i COMPUSTAT för att identifiera varje enskild post.

Tabell 2. COMPUSTAT-termer för regressioner

Regressionsmodell:

Totala tillgångar – (AT)

Omsättning – (REVT)

Kundfordringar – (RECT)

Byggnader, mark och maskiner – (PPEGT)

Periodiseringar:

Omsättningstillgångar – (ACT)

Likvida medel – (CH)

Kortfristiga skulder – (LCT)

Avskrivningar och nedskrivningar – (DP)

Storleken på de totala periodiseringarna är nära kopplade till den aktuella branschen och året som undersöks. I aktuell studie innebär det att en multipel regressionsanalys för respektive bransch och år har utförts. Periodiseringarna vid $t-2$, för ett företag som gick i konkurs år 1996 i bransch 11XXX, jämförs således med vad periodiseringarna borde vara för det aktuella företaget vid år 1993 med avseende på regressionsanalysen för alla företag i bransch 11XXX år 1993. Samtliga regressionsmodeller utfördes i IBM Statistical Package for Social Science (SPSS), medan uträkningen av de totala periodiseringarna är utförda i Microsoft Excel.

3.3 Utförande

$$\frac{TP_t}{TT_{t-1}} = \beta_0 \left[\frac{1}{TT_{t-1}} \right] + \beta_1 \left[\frac{\Delta OMS_t - \Delta KF_t}{TT_{t-1}} \right] + \beta_2 \left[\frac{PPE_t}{TT_{t-1}} \right] + \varepsilon_n$$

Efter insamlingen och bearbetning av rådata, genomfördes ovanstående regression för varje bransch och år. Detta resulterade i totalt 320 olika regressioner. Resultatet från regressionsanalyserna har sedan använts för att beräkna förväntade normala periodiseringar varje enskilt år för konkursföretagen. Genom att utgå från värdet av de faktiska periodiseringarna subtraherat med det skattade värdet för periodiseringarna, framtagna genom den modifierade Jonesmodellen, har onormala periodiseringar kunnat bestämmas. Ett högt värde på onormala periodiseringar indikerar således att företaget har förhållandevis höga periodiseringar. Låga värden på onormala periodiseringar tyder likväl på att företaget har låga totala periodiseringar. Periodiseringar uttrycks alltid som periodiseringar delat med föregående års tillgångar ($\frac{TP_t}{TT_{t-1}}$). I genomsnitt ska värdet för onormala periodiseringar vara nära noll.

4.Resultat

Detta avsnitt inleds med att redovisa information om de företag som ingår i urvalet, uppdelat mellan konkursföretag och icke-konkursföretag. Därefter presenteras resultatet av regressionsanalysen som visar hur de onormala periodiseringarna har sett ut. I samband med detta presenteras också utfallet för regressionsmodellens komponenter. Signifikansnivån sattes till $p < 0,05$.

4.1 Deskriptiv statistik för fortlevande- respektive konkursföretag

Tillgångarna var större i konkursföretagen än i de fortlevande företagen (Tabell 3). Storleksskillnaderna återspeglades även i omsättning, kundfordringar, byggnader, mark & maskiner samt avskrivningar och nedskrivningar. De totala periodiseringarna i förhållande till släpande totala tillgångar var både i medeltal och i median betydligt mindre för konkursföretag än för fortlevande företag. I medeltal var de totala periodiseringarna i förhållande till släpande tillgångar cirka 2 gånger mindre för konkursföretag än för fortlevande företag och medianen för det samma var cirka 1,4 gånger mindre för konkursföretag än för fortlevande företag.

Tabell 3. Deskriptiv statistik för fortlevande företag respektive konkursföretag

Komponent	Fortlevande Företag		Konkursföretag	
	Medel	Median	Medel	Median
Totala tillgångar	1 789,15	189,55	2 099,26	493,99
Omsättning	1 509,42	185,32	1 739,93	449,96
Kundfordringar	208,72	25,07	192,09	42,90
Byggnader, mark & maskiner	1 275,06	73,13	1 526,91	280,86
Avskrivningar & nedskrivningar	83,64	7,68	106,73	25,20
Totala periodiseringar	-80,68	-4,24	-185,79	-20,65
Totala periodiseringar delat med föregående års totala tillgångar	-0,03599	-0,04392	-0,07234	-0,06204
*Alla siffror är i miljoner USD där inget annat framgår				

4.2 Regressionsmodellens komponenter

Medelvärdet av regressionsanalysens R^2 i denna studie var 13,5 % (Tabell 4) vilket innebär att modellen i genomsnitt förklarar variationer i totala periodiseringar till denna grad. Förklaringsgraden kan jämföras med det något större R^2 -värde som Jones redovisade i sin studie vilket mätte 23,2 % (Jones 1991).

Det är inte självklart på vilket sätt koefficienten för förändringen i intäkter (β_1) är korrelerat till förändring i totala periodiseringar. En förändring i intäkter kan skapa resultathöjande effekter i vissa konton för rörelsekapital (till exempel kundfordringar) men samtidigt resultatsänkande effekter i andra (till exempel leverantörsskulder). I denna studie förekom i medeltal ett signifikant ($p < 0,05$) positivt samband; 0,0332.

Medelvärde respektive medianen gällande betavärde för byggnader, mark och inventarier (β_2) var negativt (-0,0515) på signifikant nivå ($p < 0,05$). Detta kan man också förvänta sig i och med att ett högre värde för byggnader, mark och inventarier bör innebära ett större värde för avskrivningar och nedskrivningar (Jones 1991).

Tabell 4. Regressionsmodellens betavärden, konstantvärde och R²-värde samt signifikansnivåer för dessa

	Medel	Median	Std.Av.	Minimum	Q1	Q3	Maximum
Konstant	-0,015	-0,015	0,011	-0,034	-0,023	-0,007	0,003
P-värde	0,165	0,300	0,149	0,999	0,608	0,084	0,000
B₀	0,0001	-0,0013	0,1167	-0,2205	-0,0630	0,0486	0,2803
P-värde	0,129	0,137	0,119	0,999	0,671	0,037	0,000
B₁	0,0332	0,0608	0,0658	-0,1199	-0,0073	0,0720	0,1263
P-värde	0,023	0,163	0,007	0,998	0,473	0,007	0,000
B₂	-0,0515	-0,0569	0,0149	-0,0667	-0,0618	-0,0472	-0,0176
P-värde	0,042	0,070	0,143	0,983	0,356	0,005	0,000
R²-värde	0,135	0,090	0,145	0,001	0,040	0,171	0,953
Regressionsmodellen: $\frac{TP_t}{TT_{t-1}} = \beta_0 \left[\frac{1}{TT_{t-1}} \right] + \beta_1 \left[\frac{\Delta OMS_t - \Delta KF_t}{TT_{t-1}} \right] + \beta_2 \left[\frac{PPE_t}{TT_{t-1}} \right] + \varepsilon_n$							

4.3 Observerade onormala periodiseringar

Onormala periodiseringar fastställs utifrån storleken på hela urvalets totala periodiseringar. Medeltal och median för onormala periodiseringar gällande hela urvalet bör därmed bli lika med 0, och nära 0 för fortlevande företag. Genomsnittet av onormala periodiseringar för samtliga företag mättes till -0,0001 (Tabell 5). Estimeringsfelet kan bero på att enbart tre decimaler har använts för samtliga betavärden.

Sex år innan konkurs (t-6) noterades relativt stora positiva onormala periodiseringar i medeltal för konkursföretag i jämförelse med icke konkursföretag. Det femte året innan konkurs (t-5) var de dock mer negativa för konkursföretag än övriga. Därefter var konkursföretagens onormala periodiseringar åter mer positiva än de för resten av urvalet i två år (t-4 samt t-3). Dessa fyra år (t-6 till och med t-3) var skillnaderna mellan onormala periodiseringar för konkursföretag respektive fortlevande företag ej signifikanta. De två åren innan konkurs (t-2 samt t-1) uppnåddes signifikanta resultat ($p < 0,05$). Under dessa år uppvisade konkursföretagen högre utsträckning av negativa onormala periodiseringar än övriga företag. Detta var särskilt markant ett år innan konkurs då medeltalet för konkursföretag var -0,129.

Tabell 5. Onormala periodiseringar för konkursföretag respektive fortlevande företag samt signifikansnivå för skillnaden mellan dessa

Period	Konkursföretag		Fortlevande företag		Signifikansnivå p-värde ^a
	Medel	Median	Medel	Median	
t-1***	-0,129	-0,072	0,001	0,001	0,000
t-2**	-0,025	-0,020	-0,001	0,000	0,048
t-3	0,004	0,010	0,000	0,000	0,688
t-4	0,011	-0,005	0,000	0,000	0,530
t-5	-0,009	-0,006	0,001	0,000	0,401
t-6	0,035	-0,002	0,000	0,000	0,110

***, **, * Representerar signifikans på 1%, 5% och 10% nivå (respektive)

^a: p-värdena visar signifikansnivåerna för skillnaderna i onormala periodiseringar mellan konkursföretag och fortlevande företag

De onormala periodiseringarna är skillnaden mellan de faktiska periodiseringarna delat på tillgångarna föregående år subtraherat med det skattade värdet (framräknat genom regressionsanalysen) för periodiseringarna delat på tillgångarna föregående år.

För att mäta skillnaden i onormala periodiseringar mellan åren innan konkurs för konkursföretag utfördes ett t-test. Signifikansen visas som p-värde (tabell 6). Till exempel visar *par 1* på att det är signifikant skillnad mellan de onormala periodiseringarna för konkursföretag ett år innan konkurs (t-1) och två år innan konkurs (t-2). Totalt har 15 par jämförts. Skillnaderna i onormala periodiseringar mellan ett år innan konkurs (t-1) och övriga år (t-2 till och med t-6) uppvisade signifikans ($p < 0,05$).

Utfallen för två år innan konkurs uppvisade signifikanta skillnader i par med vissa år och i andra inte. Som tidigare visat (Tabell 5), var skillnaderna i onormala periodiseringar mellan konkurs- och icke-konkursföretag signifikanta framförallt ett och två år innan konkurs. Dessa resultat förstärks således av detta test (Tabell 6).

Tabell 6. Signifikansnivåer för skillnaderna i onormala periodiseringar mellan olika år

Par	Perioder	p-värde
Par 1	t-1 - t-2	0,000***
Par 2	t-1 - t-3	0,000***
Par 3	t-1 - t-4	0,000***
Par 4	t-1 - t-5	0,000***
Par 5	t-1 - t-6	0,000***
Par 6	t-2 - t-3	0,066*
Par 7	t-2 - t-4	0,081*
Par 8	t-2 - t-5	0,379
Par 9	t-2 - t-6	0,016**
Par 10	t-3 - t-4	0,724
Par 11	t-3 - t-5	0,411
Par 12	t-3 - t-6	0,190
Par 13	t-4 - t-5	0,334
Par 14	t-4 - t-6	0,366
Par 15	t-5 - t-6	0,077*

***, **, * Representerar signifikans på 1%, 5% och 10% nivå (respektive)

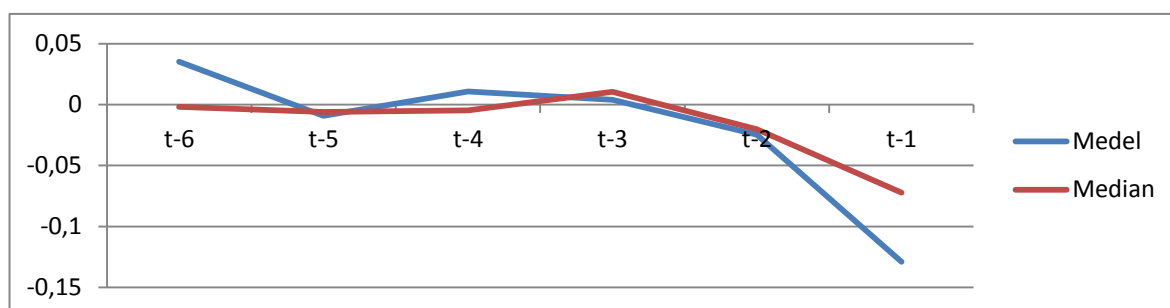
5. Analys och slutsats

Detta avsnitt inleds med att påvisa att resultat uppvisade ett och två år innan konkurs är de mest intressanta i denna studie samt att dessa resultat stöder bevisningen för resultatsänkande earnings management. Vi argumenterar sedan för att det i studiens resultat inte finns något som talar för en uppjustering av redovisat resultat i konkursföretagen något av åren innan konkurs. Studiens syfte besvaras därigenom. Därefter diskuteras på vilket sätt studiens resultat kan komma till användning för företags intressenter och vi gör en koppling till Charitou m.fl. (2007) gällande motiv för medveten sänkning av redovisat resultat. Ett antal begränsningar länkade till studiens avgränsning, metod och signifikans presenteras sedan. Avslutningsvis presenteras förslag för framtida forskning, exempelvis hur en kvalitativ undersökning inom området skulle kunna vara av stort värde.

5.1 Signifikant evidens för att earnings management används i resultatsänkande syfte innan konkurs

Resultaten för ett år innan konkurs och två år innan konkurs är de mest intressanta i denna studie. För dessa år har signifikanta resultat uppmätts ($p < 0,05$). Dessa två år har en resultatsänkande earnings management förekommit bland konkursföretagen (Figur 1). Resultatsänkningen ett år innan konkurs är i enlighet med erhållna resultat från tidigare forskning inom området (García Lara m.fl. 2008; Charitou m.fl. 2007; Etemadi m.fl. 2012; DeAngelo m.fl. 1994). Resultatsänkningen två år innan konkurs ger dock stöd för att konkursföretag redovisar mer återhållsamt innan konkurs i enlighet med Charitou m.fl. (2007) och Etemadi m.fl. (2012).

De onormala periodiseringarna uppmättes i ett intervall nära 0 för perioden fem år innan konkurs till och med tre år innan konkurs. Sex år innan konkurs var de onormala periodiseringarna dock mer betydande positiva. Resultaten dessa år (6 år innan konkurs till och med tre år innan konkurs) uppvisar dock inte signifikanta nivåer ($p > 0,05$) varför några slutsatser inte kan dras av perioden. De enda antaganden som kan göras är att de onormala periodiseringarna för konkursföretag troligtvis här ligger nära noll.



Figur 1. Utveckling av onormala periodiseringar för konkursföretag åren innan konkurs

5.2 Bristande evidens för att earnings management skulle användas i resultathöjande syfte innan konkurs

Konkursföretagens negativa onormala periodiseringar ett år innan konkurs som har presenterats i föreliggande studie är i enlighet även med den forskning som indikerar en annars resultathöjande earnings management (García Lara m.fl. 2008; Rosner 2003).

Dessa båda studier finner dock bevis för att företag som går i konkurs försöker skruva upp resultaten de tre föregående åren. Författarna ser därför de negativa periodiseringarna året innan konkurs som naturliga då de menar att företag måste återföra de onormalt positiva periodiseringarna förr eller senare. Det finns dock två argument som talar emot att detta skulle vara fallet i föreliggande studie. Det första är att denna studie har bevisat att negativa periodiseringar förekommer redan två år innan konkurs. Ingen tidigare studie, enligt vår kännedom, har hänfört konkursföretags onormalt negativa periodiseringar redan två år innan konkurs till att vara en obligatorisk återföring. Det finns med andra ord ingen tidigare bevisning som styrker detta. För det andra finner denna studie inga signifikanta bevis för att konkursföretagen har haft onormalt positiva periodiseringar åren innan de negativa periodiseringarna förekommer. Först sex år innan konkurs finns resultat som tyder på att vissa konkursföretag skulle utöva resultathöjande earnings management. Medeltalet för onormala periodiseringar för konkursföretagen var då 0,035. Det innebär för ett medelstort amerikanskt företag med tillgångar föregående år (t-7) på 500 miljoner USD, att de totala periodiseringarna är 17,5¹ miljoner USD större än vad de förväntas vara med avseende på bransch, år, tillgångar med mera. Det är dock emellertid svårt att dra någon slutsats om att detta är ett utslag av earnings management, först och främst i och med att medianen av onormala periodiseringar för samma period är negativ. Det kan dessutom tänkas att earnings management så tidigt som 6 år innan konkurs är svårt att hänföra till att konkursföretag försöker redovisa en högre vinst. Dessutom är skillnaden för onormala periodiseringar mellan fortlevande företag och konkursföretag inte signifikanta detta år.

En faktor som delvis skulle kunna stödja bevisningen för resultathöjning är att earnings quality mätt genom den modifierade Jonesmodellen mäts relativt från år till år. Detta innebär att återföringar är naturliga för att återgå till utgångsläget. En notering av oförändrade onormala periodiseringar året efter en kraftig höjning av periodiseringar innebär således att en låg nivå av earnings quality fortfarande råder. Det finns dock inga signifikanta resultat som stöder att detta skulle vara fallet i föreliggande undersökning. García Lara m.fl. (2008) fann, som tidigare nämnts, inte sin bevisningsgrund i periodiseringsmodeller. Denna studie finner alltså inte heller några signifikanta bevis för att konkursföretag skulle ägna sig åt resultathöjande earnings management med hjälp av periodiseringar.

¹ 500 miljoner USD * 0,035 = 17,5 miljoner USD

5.3 Slutsats

Resultaten som vi erhöll för ett och två år innan konkurs gör att syftet för föreliggande uppsats kan besvaras: earnings management används resultatsänkande två år innan konkurs i amerikanska noterade konkursföretag. Detta implicerar också att uppsatsens hypotes stämde.

Resultatsänkande earnings management bidrar till att earnings quality sjunker.

Konkursföretagens årsredovisningar har därmed varit mer missvisande än annars, från och med två år innan konkurs.

5.4 Implikationer

Framkommet resultat i denna studie kan ha ett flertal användningsområden. Som nämnts i inledningen ovan har många av företagets intressenter incitament att ha kännedom om företagets earnings quality. Att veta hur man ska tolka grader av, och trender i, earnings management är därmed också av stor vikt.

Studiens resultat visar vilken utveckling av earnings quality och earnings management som kan fungera som indikation på konkurshot. Detta kan vara av intresse för till exempel investerare, analytiker och långgivare för att avgöra till exempel ett företags konkursrisk. På detta sätt kan en konkurs förutspås upp till två år innan den inträffar. Resultatet kan också vara av intresse för revisorer som behöver göra en korrekt bedömning av redovisade data och vill förstå hur företagsledningar handlar i tider av dålig ekonomi. Utvecklare av redovisningsstandarder kan också ha nytta av resultatet för att kunna skapa och införa nödvändiga regler för bolagsstyrning.

Evidensen som har presenterats kan också, indirekt, bidra till en bättre förståelse om varför earnings management förekommer. Charitou m.fl. (2007) pekar på två anledningar till varför företagsledningar justerar ned resultaten innan konkurs. För det första är företag som är i ekonomiskt obestånd mer övervakade av revisorer och andra intressenter. Därför finns inte utrymme för att överskatta resultat utan snarare bidrar kraven från dessa att redovisningen utförs konservativt. Den andra anledningen grundas i att företagsledare byts ut i högre utsträckning i dåliga ekonomiska tider. När ledningen byts ut finns en tendens att den nyinsatta ledaren återställer överskattade redovisade resultat det första denna gör (Charitou m.fl. 2007). Återställningen utgör resultatsänkande earnings management.

Dessa orsaker kan eventuellt även förklara den observerade manipuleringen av resultatet i föreliggande studie. En mer ingående undersökning skulle dock behövas för att säkert fastställa att detta är fallet.

5.5 Problematisering

Vid tolkning och användning av studiens resultat måste ett flertal aspekter tas i beaktande. Först och främst medför uppsatsens avgränsning att resultatet endast är applicerbart under vissa förhållanden. Som tidigare presenterats understryker Dechow m.fl. (2010) att vad som är normal grad av earnings quality är starkt beroende av sammanhanget, till exempel av bransch och tidsperiod. Detta medför att resultatet inte är direkt applicerbart på andra typer av företag.

Branschfaktorer såsom säsongsberoende och osäkerhet i leveranser och försäljning kan påverka storleken av onormala periodiseringar och därmed graden av skattad earnings quality. Denna undersökning inkluderar ett stort antal branscher och kan därför ses som ett representativt genomsnitt. Avvikelser för enskilda branscher kan därmed förekomma och direkta jämförelser mellan detta genomsnitt och en särskild bransch bör inte göras.

Vidare innefattar denna studie amerikanska företag under tidsperioden 1990-2010. Konjunkturer och finansiellt välstånd kan ha inverkan på vad som utgör normal earnings quality. Det är därför troligt att skillnader finns mellan olika tidsperioder och mellan olika länder. Som tidigare presenterats styrks en skillnad i earnings quality mellan amerikanska och icke-amerikanske företag av Lang m.fl. (2006). Att applicera resultatet i föreliggande studie på företag i andra länder än USA och under andra tidsperioder är därmed inte att rekommendera.

Resultaten bör också endast appliceras på företag av liknande storlek som de noterade företag som inkluderats i denna studie. Noterade bolag är i regel större än icke noterade. Mindre bolag och icke-noterade bolag har nödvändigtvis inte samma incitament till att försöka redovisa en lägre vinst innan konkurs, till exempel på grund av mindre allmän granskning.

Jonesmodellen som använts i denna undersökning är den accepterade metoden för att studera earnings management. Det finns dock ett stort antal andra mått för att uppskatta earnings quality. Det är möjligt att andra metoder skulle ha uppvisat skillnader från detta resultat. Att endast en modell använts vid mätning är därmed en begränsning i detta arbete.

Ett förbehåll kring trovärdigheten hos uppsatsens resultat bör också göras. Hög signifikans erhöles för resultaten ett och två år innan konkurs. Signifikans för en längre tidsperiod skulle dock ha varit en starkare indikation på vad denna uppsats har sökt bevisa.

5.6 Förslag till framtida forskning

Föreliggande studie öppnar upp för flera förslag på framtida forskning. För det första skulle det vara av intresse att undersöka varje bransch för sig, för att se om det råder någon skillnad mellan graden av earnings quality mellan dessa. En sådan studie skulle göra det möjligt att fokusera på den specifika branschens unika resultat för onormala periodiseringar inför en stundande konkurs vilket troligt skulle generera många intressanta resultat. En studie under en längre tidsperiod, alternativt en jämförelse mellan tidsperioder, skulle säkerligen också visa sig vara intressant då företagsledningars agerande gällande earnings management säkerligen varierar över tid.

En mer omfattande studie av amerikanska företag, där även andra metoder för att undersöka manipulering av redovisade resultat skulle också vara av intresse. En sådan studie skulle kunna ge en djupare kunskap beträffande ifall konkursföretag utövar earnings management åren innan konkurs och på ett mer tillförlitligt sätt säkerställa huruvida earnings quality utvecklas åren innan konkurs. Vid signifikanta resultat skulle en fortsättning vara en kvalitativ studie i syfte att undersöka *varför* konkursföretag väljer att använda sig av earnings management i den utsträckning de gör.

Källförteckning

- Alcarria, J. & Noguer, B., (2003) Specification and Power of Cross-sectional Abnormal Working Capital Accruals Models in the Spanish Context, *European Accounting Review*, Vol. 13 Nr. 1 s. 73-104
- Charitou, A., Lambertides, N. & Trigeorgis, L., (2007) Earnings Behaviour of Financially Distressed Firms: The Role of Institutional Ownership, *ABACUS*, Vol. 43 Nr. 3 s. 271-296
- DeAngelo, H., DeAngelo, L. & Skinner, D.J. (1992) Accounting choice in troubled companies, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3 s. 113-143
- Dechow, P.M., Dichev, I., (2002) The quality of Accruals and Earnings: The role of Accrual Estimation Errors, *The Accounting Review*, Vol. 77 s. 35-59
- Dechow, P.M., Ge, W. & Schrand, C. (2010) Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 50 Nr. 2-3 s. 344-401
- Dechow, P.M., Schrand, C. (2010) Measuring Accounting Quality, 2004 Information Quality & Markets conference Sydney, Australian School of Business, opublicerad
- Dechow, P.M., Sloan, R.G., Sweeney, A.P. (1995), Detecting Earnings Management, *The Accounting Review*, Vol. 70 Nr. 2 s.193-225
- DeFond, M.L., Jiambalvo, J. (1994), Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals, *Journal of Accounting and Economics*, Vol.7 s.145-176
- Etemadi, H., Dastgir, M., Momeni, M. & Farajzadeh Dehkordi, H. (2012) Discretionary Accruals Behavior of Iranian Distressed Firms, *Middle Eastern Finance and Economics*, Vol. 16 s. 44-53
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., Schipper, K., (2005) The market pricing of accruals quality, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 39 s. 295–327
- García Lara, J.M., García Osma, B. & Neophytou, E. (2008) Earnings quality in ex-post failed firms, *Accounting and business research*, Vol. 39 Nr. 2 s. 1-20
- Gilbert, L.R., Menon, K. and Schwartz, K.B. (1990) Predicting Bankruptcy for Firms in Financial Distress, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 17 Nr. 1 s. 161–171

Jones, J.J. (1991) Earnings Management During Import Relief Investigations, *Journal of Accounting Research*, Vol. 29 Nr. 2 s. 193-228

Kothari, S.P., Leone, A.J. & Wasley, C.E. (2005) Performance Matched Discretionary Accrual Measures, *opublicerad*

Lang, M., Smith Raedy, J., Wilson, W. (2006) Earnings Management and Cross Listing: Are Reconciled Earnings Comparable to US Earnings?, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 42 s. 255-283

McLean, B., Elkind, P. (2004) Enron, the smartest guys in the room, London, *Penguin Books Ltd*

Rosner, R.L. (2003) Earnings Manipulation in Failing Firms, *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20 Nr. 2 s. 361–408

Roychowdhury S. (2006) Earnings management through real activities manipulation, *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 42 s. 335–370

Setterberg, H. (2011) The Pricing of Earnings, Doktorsavhandling, Ph.D edn, Institutionen för redovisning och finansiering, Handelshögskolan, *Ineko*

The Economist (2002)

<http://www.economist.com/node/1245862> (2012-05-08)

Wharton Research Data Services

<http://wrds-web.wharton.upenn.edu/wrds/index.cfm?true> (2012-03-12)