

UTSLÄPPSRÄTTER

– KLASSIFICERING OCH VÄRDERING I NORDAMERIKA OCH EUROPA

Examensarbete – Civilekonom
Företagsekonomi

Tova-Li Nordin
Josefin Roskvist

2018: VT2018CE15



HÖGSKOLAN I BORÅS

Förord

Vi vill rikta ett stort tack till alla de som stöttat oss genom denna process. Ett särskilt stort tack vill vi rikta till vår handledare Kjell Johansson, jur. dr. och universitetslektor i företagsekonomi för de värdefulla synpunkter han lämnat. Vi vill även rikta ett stort tack till våra opponenter som bidragit med insiktsfull kritik i slutskedet av processen. Sist men inte minst vill vi passa på att tacka våra nära och kära för det stöd de gett oss under denna tid.

Borås den 3 juni 2018

Tova-Li Nordin

Josefin Roskvist

Svensk titel: Utsläppsrätter – Klassificering och värdering av företag i Nordamerika och Europa

Engelsk titel: Emission allowances - Classification and valuation by companies in North America and Europe

Utgivningsår: 2018

Författare: Tova-Li Nordin och Josefin Roskvist

Handledare: Kjell Johansson

Abstract

Emission trading schemes are used by several countries and areas with the hope of mitigating climate change. The aim of these schemes is to create economic incentives for companies to reduce greenhouse gas emission and thereby cut the overall emissions cost-effectively. Many of these systems are based on a "cap and trade" principle where a cap is set on the total amount of emission that can be emitted. To ensure that the overall emissions do not exceed the cap, companies receive, buy or trade emission allowances. These allowances give companies the right to emit a certain amount of greenhouse gases. The company must have a sufficient amount of allowances to cover the emissions, otherwise they must buy additional allowances from other companies. The idea behind this system is that it will make it possible to reduce emission where it costs less.

Currently, there is very little guidance in terms of how companies should account for emission allowances. The main issue is that there are different views of what kind of an asset these allowances are. Some argue, for example, that emission allowances should be viewed as inventory while others argue that they should be seen as intangible assets. Arguments have also been made that these allowances are rights and therefore should be treated as such in the financial reports. In America, the organization FERC has given out some recommendations on the area and since the withdrawal of IFRIC 3, there is no guidance in Europe.

The aim of this study is to investigate how 104 companies located in North America (USA and Canada) and Europe account for emission allowances in their financial reports. In addition to this, the study aims to determine whether any differences exist between the continents as well as between the sectors oil and gas, electric utility and natural gas. Furthermore, a discussion will be made whether guidance on the matter, especially in the form of additional standards, will improve the quality of the information in the financial reports.

Previous research has concluded that companies usually disclose very little information regarding emission allowances. This conclusion is supported by our findings. Our study shows that many companies do not even mention emission allowances in their financial reports. Furthermore, previous research has concluded that the reporting of emission allowances differs among companies in terms of classification as well as valuation, which is consistent with our findings. Our results indicate that the differences in classification and valuation partly can be explained by location and industry affiliation but also by the influence of FERC and IFRIC 3 on the respective continent. Emission allowances are often classified as inventory in Northern America and as intangibles in Europe, which is probably due to the influence of FERC's recommendation and IFRIC 3. The most common valuation method on

both continents are historical cost. Among companies that does not use this method the continental variations are major. These findings suggest that prudence plays a key part due to the uncertainty related to emission allowances. Based on this we conclude that there are major differences between how emission allowances are classified and valued in the financial report of North American and European companies.

This study highlights how accounting choices differs among Northern American and European companies as well as among different sectors. Furthermore, this study highlights the lack of regulation and how this affects the quality of the financial reports. The usefulness of the financial reports is also discussed from a legitimacy-, stakeholder- and an institutional perspective.

This thesis is hereinafter written in Swedish.

Keywords: Emission allowance, Cap-and-trade, FERC, IFRIC 3, Regulation, Carbon accounting, IASB, FASB

Sammanfattning

Handelssystem för utsläppsrätter används av flertalet länder och områden i ett försök att minska klimatförändringarna. Syftet med dessa handelssystem är att ge företag ekonomiska incitament att minska sina utsläpp av växthusgaser och på så vis gemensamt minska utsläppen på ett kostnadseffektivt sätt. Många av dessa system bygger på en ”*cap and trade*” princip, d.v.s. ett tak sätts för hur stora utsläppen får vara. För att säkerställa att de sammanlagda utsläppen inte överstiger taket kan företag förvärva utsläppsrätter genom gratis tilldelning eller köp. En utsläppsrätt innebär att företaget kan släppa ut en viss mängd växthusgaser. Företaget måste ha tillräckligt med utsläppsrätter för att täcka sina utsläpp, annars måste de köpa ytterligare utsläppsrätter av andra företag. Tanken är att man genom detta handelssystem gör det möjligt att minska utsläppen till minsta möjliga kostnad.

I dagsläget finns det väldigt lite vägledning kring hur företag ska redovisa utsläppsrätter, vilket främst grundar sig i att åsikterna kring vad utsläppsrätter verkligen är går isär. En del hävdar exempelvis att utsläppsrätter ska ses som lager, medan andra hävdar att de är immateriella tillgångar. En argumentation har även först om att utsläppsrätter i grund och botten är rättigheter och därför ska behandlas som sådana i de finansiella rapporterna. I Nordamerika har organisationen FERC gett ut rekommendationer inom området, sedan tillbakadragandet av IFRIC 3 finns dock ingen vägledning i Europa.

Syftet med studien är att undersöka hur 104 företag med säte i Nordamerika och Europa redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Vidare är syftet att fastställa om det finns några skillnader mellan kontinenter samt mellan sektorerna olja och gas, el samt naturgas. Dessutom förs en diskussion om reglering, särskilt i form av ytterligare standarder, kommer att förbättra kvaliteten på den information som delas i de finansiella rapporterna.

Enligt tidigare forskning delger företag vanligtvis väldigt lite information gällande utsläppsrätter. Denna slutsats styrks även av vårt resultat då vår studie visar att en stor andel av företagen inte ens nämner utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Vidare har tidigare forskning visat att redovisningen av utsläppsrätter skiljer sig åt när det gäller klassificering såväl som värdering, något som även styrks av vårt resultat. Vårt resultat indikerar även att de skillnader som finns gällande klassificering och värdering delvis kan förklaras av sätes- och sektorstillhörighet men även av en viss påverkan från FERC och IFRIC 3 på respektive kontinent. Utsläppsrätter klassificeras vanligen som lager i Nordamerika och som immateriell tillgång i Europa, detta beror antagligen på att kontinenterna påverkas av FERCs rekommendation respektive IFRIC 3. Den vanligaste värderingsmetoden, på båda kontinenterna, är anskaffningsvärde. Bland de företag som inte använder sig av denna metod är skillnaderna mellan kontinenterna desto större. Resultatet tyder på att företagen vidtar försiktighet på grund av den osäkerhet utsläppsrätterna innebär. Utifrån detta drar vi slutsatsen att det finns stora skillnader i hur nordamerikanska och europeiska företag klassificerar och värderar utsläppsrätter i de finansiella rapporterna.

Studien belyser hur val av redovisningsmetoder, gällande utsläppsrätter, skiljer sig åt mellan nordamerikanska och europeiska företag såväl som mellan olika sektorer. Vidare belyser studien hur den bristande regleringen påverkat kvaliteten i de finansiella rapporterna. Användbarheten i de finansiella rapporterna diskuteras även utifrån legitimitets-, intressent-såväl som institutionell teori.

Nyckelord: Utsläppsrätter, Handelssystem, FERC, IFRIC 3, Reglering, Utsläppsredovisning, IASB, FASB

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	- 1 -
1.1	Bakgrund.....	- 1 -
1.2	Problemdiskussion.....	- 2 -
1.3	Forskningsfrågor.....	- 5 -
1.4	Syfte.....	- 5 -
1.5	Avgränsningar.....	- 5 -
1.6	Ämnets relevans.....	- 5 -
1.7	Terminologiska frågor.....	- 6 -
1.8	Disposition.....	- 6 -
2	Metod.....	- 7 -
2.1	Inledning.....	- 7 -
2.2	Forskningsansats.....	- 7 -
2.3	Undersökningsansats.....	- 7 -
2.4	Urval.....	- 8 -
2.5	Studiens genomförande.....	- 9 -
2.6	Värdering av studien.....	- 10 -
2.6.1	Validitet.....	- 11 -
2.6.2	Reliabilitet.....	- 11 -
2.7	Etiska överväganden.....	- 11 -
2.8	Källkritik.....	- 12 -
3	Teoretisk referensram.....	- 14 -
3.1	Inledning.....	- 14 -
3.2	Allmänt om utsläppsrätter.....	- 14 -
3.2.1	Utsläppsrätter i Europa.....	- 15 -
3.2.2	Utsläppsrätter i Nordamerika.....	- 15 -
3.3	Värdering och klassificering av utsläppsrätter.....	- 15 -
3.3.1	Immateriell tillgång.....	- 16 -
3.3.2	Lager.....	- 16 -
3.3.3	Syftesbaserad redovisning.....	- 17 -
3.3.4	Finansiellt instrument.....	- 17 -
3.3.5	IFRIC 3.....	- 17 -
3.3.6	FERCs rekommendation.....	- 18 -
3.3.7	Net liability approach.....	- 19 -
3.3.8	Government grant approach.....	- 19 -
3.4	Standardiseringsarbeten gällande redovisningen av utsläppsrätter.....	- 20 -
3.5	Etiskt perspektiv.....	- 20 -
3.6	Systemorienterade teorier.....	- 21 -
3.6.1	Legitimitetsteorin.....	- 21 -
3.6.2	Intressentteorin.....	- 22 -
3.6.3	Institutionell teori.....	- 22 -
3.7	Normativa teorier.....	- 23 -
3.7.1	Kvalitativa egenskaper.....	- 23 -
3.8	Reglering.....	- 25 -
3.9	Tillämpning av teorier.....	- 26 -
4	Empiri.....	- 27 -
4.1	Inledning.....	- 27 -
4.2	Undersökta bolag.....	- 27 -
4.3	Redovisning som tillgång.....	- 27 -
4.4	Klassificering i redovisningen.....	- 29 -

4.5	Värdering av utsläppsrätter	- 31 -
4.5.1	Värdering av kategorin <i>Lager</i>	- 33 -
4.5.2	Värdering av kategorin <i>Immateriell tillgång</i>	- 34 -
4.5.3	Värdering och specifikation av kategorin <i>Syfte</i>	- 35 -
4.5.4	Värdering av kategorin <i>Övrig klassificering</i>	- 36 -
4.6	Hantering av gratis tilldelade utsläppsrätter	- 36 -
4.7	Hantering av tillgång och skuld	- 37 -
5	Analys.....	- 39 -
5.1	Redovisning som tillgång	- 39 -
5.2	Klassificering och värdering	- 40 -
5.2.1	Utsläppsrätter som Immateriell tillgång	- 40 -
5.2.2	Utsläppsrätter som Lager	- 41 -
5.2.3	Utsläppsrätter som Syfte	- 42 -
5.2.4	Utsläppsrätter som Finansiellt instrument.....	- 43 -
5.2.5	Allmänt om värdering	- 43 -
5.3	Hantering av gratis tilldelade utsläppsrätter	- 43 -
5.4	Redovisning av tillgång och skuld	- 44 -
5.5	Sammanfattande analys	- 46 -
6	Slutsatser	- 48 -
6.1	Inledning.....	- 48 -
6.2	Studiens slutsatser	- 48 -
7	Reflektion över studien	- 50 -
7.1	Studiens bidrag	- 51 -
7.2	Förslag till framtida forskning.....	- 52 -
	Litteraturförteckning	- 53 -
	Redovisningsstandarder	- 58 -
	Bilaga 1 – Undersökta företag.....	- 59 -

Diagramförteckning

- Diagram 4.1 Redovisning som tillgång - utifrån världsdel
- Diagram 4.2 Redovisning som tillgång - utifrån bransch
- Diagram 4.3 De tillgångsredovisande företagens fördelning
- Diagram 4.4 Klassificering av utsläppsrätter - utifrån världsdel
- Diagram 4.5 Klassificering av utsläppsrätter - utifrån bransch
- Diagram 4.6 Klassificering av utsläppsrätter – Europa
- Diagram 4.7 Klassificering av utsläppsrätter – Nordamerika
- Diagram 4.8 Värdering av utsläppsrätter - utifrån världsdel
- Diagram 4.9 Värdering av utsläppsrätter - utifrån bransch
- Diagram 4.10 Värdering av lager - utifrån världsdel
- Diagram 4.11 Värdering av lager - utifrån bransch
- Diagram 4.12 Värdering av immateriell tillgång - utifrån världsdel
- Diagram 4.13 Värdering av immateriell tillgång - utifrån bransch
- Diagram 4.14 Specifikation av syfte – klassificering
- Diagram 4.15 Värdering av syfte
- Diagram 4.16 Värdering av övrig klassificering - utifrån världsdel
- Diagram 4.17 Värdering av övrig klassificering - utifrån bransch
- Diagram 4.18 Andel företag som lämnat information om gratis tilldelade utsläppsrätter
- Diagram 4.19 Värdering av gratis tilldelade utsläppsrätter
- Diagram 4.20 Hantering av tillgång och skuld

Tabellförteckning

- Tabell 4.1 Företagens bransch- och nationstillhörighet
- Tabell 4.2 De redovisande företagens bransch- och nationstillhörighet

Förkortningslista

CER	Certified Emission Reduction
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
EITF	Emerging Issues Task Force
EPA	Environmental Protection Agency
ERU	Emission Reduction Units
EU ETS	European Union Emission Trading System
FASB	Financial Accounting Standards Board
FERC	Federal Energy Regulatory Commission
FIFU	Först In Först Ut
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
IASB	International Accounting Standards Board
JVETS	Japanese Voluntary Emission Trading System
LVP	Lägsta värdets princip
RGGI	Regional Greenhouse Gas Initiative
UNFCCC	United Nations Framework Convention on Climate Change
USofA	Uniform Systems of Accounts

1 Inledning

1.1 Bakgrund

De senaste decennierna har klimatförändringar och miljöförstöring fått alltmer uppmärksamhet på politisk nivå, företagsnivå såväl som på individnivå. Det är allmänt känt att vårt sätt att leva får konsekvenser för vår planet. Det är även tydligt att det inte längre är någon fråga *om* vi behöver få till stånd en förändring, utan snarare *hur* denna förändring ska eller bör gå till. Som svar på detta har olika initiativ och projekt startat som syftar till att minska människans avtryck på vår planet och säkerställa överlevnaden för framtida generationer. Ett av dessa är *United Nations Framework Convention on Climate Change* (UNFCCC) eller klimatkonventionen, som antogs 1992 för att bekämpa klimatförändringarna på en internationell nivå (UNFCCC 2018). Detta anses även vara föregångaren till Kyotoprotokollet vars syfte är att minska utsläppen av växthusgaser genom att de undertecknande länderna binder sig till att minska sina utsläppsmål (UNFCCC 2018)

Cap-and-trade system, eller handelssystem för utsläppsrätter, är ett relativt nytt koncept som med tiden har fått ett ökat förtroende som ett effektivt medel för att kontrollera såväl som minska utsläpp (Wang, Gao, Wen, MacGill & Huang 2009, s. 63). Europeiska Unionens handelssystem för utsläppsrätter, *European Union Emission Trading System* (EU ETS), anses vara världens största system för handel med utsläppsrätter och 31 länder omfattas (European Commission u.å.a). EU ETS bygger på att anläggningar köper eller blir tilldelade utsläppsrätter och dessa kan sedan köpas och säljas vidare efter behov (European Commission u.å.a). De växthusgaser som regleras under detta system är främst koldioxid, där en utsläppsrätt ger rätten att släppa ut ett ton koldioxid, men även andra gaser så som dikväveoxid och perflourkolväten omfattas av systemet (European Commission u.å.a). Handel med utsläppsrätter förekommer inte endast inom Europeiska Unionen utan finns på flera platser runt om i världen. I USA finns inget lika stort och välutvecklat handelssystem för utsläppsrätter som i Europa. De införde dock ett handelssystem för svaveloxid redan år 1995 vilket synliggjorde behovet av redovisningsstandarder som berör utsläppsrätter (MacKenzie 2009, s. 442). I USA finns idag *Regional Greenhouse Gas Initiative* (RGGI) som är det första tvingande *cap-and-trade* systemet i USA och som kännetecknas av att utsläppsrätterna fördelas genom auktionering (International Emissions Trading Association (IETA) 2018a, ss. 2-6). RGGI omfattar nio stater och är ett samarbete som syftar till att minska utsläpp av koldioxid från elsektorn (IETA 2018a, ss. 2-3). I USA finns även *California cap-and-trade* som trädde i kraft år 2013 och som täcker 80 procent av delstatens utsläpp (IETA 2018b, s. 2). Några av de växthusgaser som regleras under detta program är koldioxid, metan och kväveoxid och anläggningar som innefattas är t.ex. el, olja och gas (IETA 2018b, s. 3). Med hjälp av detta handelssystem har Kaliforniens växthusgasutsläpp minskat med över nio procent sedan 2006. Systemet bidrar med andra ord till att utsläppsmålen nås (IETA 2018b, ss. 5-6). Detta system är även kopplat till liknande handelssystem i de kanadensiska provinserna Ontario och Quebec (IETA 2018b, ss. 2-3).

Även i Japan har flera initiativ tagits till införande av ett handelssystem för utsläppsrätter. Ett av dessa var *Japanese Voluntary Emission Trading System* (JVETS) som var tänkt att leda till ett tvingande handelssystem, detta godkändes aldrig men ersattes med ett frivilligt handelssystem (IETA 2016a, s. 4). Japans främsta försök att minska utsläppen av växthusgaser är dock *Tokyos cap-and-trade* system som reglerar utsläpp av koldioxid. *Tokyo Metropolitan Government* introducerade *Tokyo Cap-and-Trade emissions trading program* år 2010 och innebär att det är obligatoriskt för företag inom industri och handel att sätta mål för

minskade utsläpp (IETA 2016a, s. 5). Även i Kina gör man försök att minska sin miljöpåverkan. De startade därför sju ETS pilotprogram med syftet att implementera ett nationellt ETS system i Kina (IETA 2016b, ss. 2-3).

Trots att många länder har ett handelssystem för utsläppsrätter, eller troligtvis är på väg att införa ett, så finns det stora brister i vägledningen för hur utsläppsrätter ska hanteras i redovisningen när det gäller klassificering såväl som värdering - vilket även leder till att företag redovisar utsläppsrätter på olika sätt (Lovell, Sales de Agular, Bebbington & Larringa-Gonzalez 2010, s. 8; Haupt & Ismer 2011, s. 6; Elfrink & Ellison 2009, s. 33; Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 2; Bebbington & Larringa-González 2008, s. 447). Detta grundar sig i att utsläppsrätter är en mer svårdefinierad post då utsläppsrätter kan ses som en vara, en valuta, en finansiell tillgång o.s.v. (Lovell et al. 2010, s. 7). Bristen på enhetliga riktlinjer kan bl.a. leda till asymmetrisk information på kapitalmarknaden (Griffin 2016 s. 8), minska jämförbarheten mellan företag (Lovell et al. 2010, s. 6; MacKenzie 2009, s. 449; Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 2), samt förringa syftet med införandet av utsläppsrätter, alltså att få företagen att minska sina utsläpp av växthusgaser (Souchik 2012 s. 495; Rathee & Kapil 2015 s. 29).

1.2 Problemdiskussion

Införandet av utsläppsrätter innebar att ett pris sattes på någonting som tidigare varit gratis vilket skapade en del praktiska problem (Bebbington & Larringa-González 2008, s. 697). Detta då utsläppsrätter, oavsett om de förvärvas genom gratis tilldelning, auktionering eller köp och oavsett om företagen förbrukar mer än sin tilldelade andel eller säljer ett överskott till andra företag, får finansiella konsekvenser för företagen. Det har därför uppstått frågor kring hur redovisningen av tilldelade, såväl som köpta, utsläppsrätter ska gå till. Detta är en central fråga då handeln med utsläppsrätter troligtvis kommer få en allt större ekonomisk påverkan på företagens redovisningar i framtiden. Detta i takt med att utbudet på utsläppsrätter minskas samtidigt som den del av rätterna som auktioneras ut successivt kommer att ökas (European Commission u.å.a). Ett minskat utbud av utsläppsrätter bör även, enligt Hopwood (2009, s. 434), leda till att de får ett högre pris vilket även ökar deras förmåga att påverka och förändra företagens beteende

Trots att utsläppsrätter inte något nytt fenomen saknas det klara direktiv för hur de ska behandlas i redovisningen. Bristen på riktlinjer gör att företag idag är fria att själva välja hur de klassificerar och värderar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter, något som får en negativ påverkan på jämförbarheten företag emellan (Lovell et al. 2010, s. 6; MacKenzie 2009, s. 449; Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 2). Avsaknaden av en standard som tydliggör hur redovisningen av utsläppsrätter ska gå till kan även göra det svårt för intressenter att avgöra vilka företag som köper extra rätter och får betala eventuella straffavgifter för att de släppt ut för mycket växthusgaser. Även om detta beteende inte är olagligt så går det emot själva syftet med ett *Cap-and-trade*-system och är något som bör synliggöras för intressenterna. Enligt Souchik (2012, s. 495) är ett synliggörande av företagens beteende gällande utsläpp avgörande för huruvida företagen verkligen kommer att ändra sitt beteende eller ej. Rathee och Kapil (2015, s. 29) menar även att bristen på enhetliga riktlinjer när det gäller redovisning av klimatinstrument, mellan länder såväl som sektorer, kan göra det svårare att uppnå ett effektivt sätt att kontrollera koldioxidutsläpp samt att uppmuntra till användningen av förnyelsebar energi.

International Accounting Standards Board (IASB) gjorde ett försök att behandla denna fråga i samband med bildandet av EU ETS och gav ut riktlinjer i form av IFRIC 3 år 2004. Dessa riktlinjer mötte snabbt hård kritik, inte minst av *European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG)* som ansåg att IFRIC 3 ledde till onaturliga svängningar i företagens resultat och därmed inte speglade den ekonomiska verkligheten på ett korrekt vis (Lovell et al. 2010, s. 15; Haupt & Ismer 2011, ss. 5-6; MacKenzie 2009, s. 448). EFRAG rekommenderade därför EU att inte anta standarden och den drogs tillbaka redan ett halvår senare (Haupt & Ismer 2011, ss. 5-6; Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 42). Sedan IFRIC 3 drogs tillbaka i juni 2005 har ingen vägledning kring hur utsläppsrätter ska värderas funnits inom EU (Haupt & Ismer 2011, s. 5).

I USA har *Federal Energy Regulatory Commission (FERC)* varit det mest inflytelserika organet när det kommer till att ge vägledning kring hur utsläppsrätter ska redovisas. Detta beror på att FERC är den organisation som reglerar den amerikanska handeln med naturgas, olja och el, de verksamheter som främst berörs av svaveldioxid regleringen och därmed även utsläppsrätter (Lovell et al. 2010, s. 16). FERC gav redan 1993 ut vägledning i form av *Uniform Systems of Accounts (USofA)* och är därmed den enda amerikanska organisation som gett ut någon vägledning i frågan (Lovell et al. 2010, s. 16; Fornaro, Winkelman & Goldstein 2009, s. 41; Elfrink & Ellison 2009, s. 33).

Varken IASB eller FASB har kommit med någon vägledning kring hur utsläppsrätter ska värderas och klassificeras i de finansiella rapporterna, detta trots att såväl enskilda som gemensamma projekt funnits (Fornaro, Winkelman & Goldstein 2009, s. 42; Deloitte/IASPlus 2017b). Avsaknaden av en relevant redovisningsstandard har gjort att företag tvingats förlita sig på sitt professionella omdöme för att själva utveckla en policy som resulterar i att relevant och pålitlig information delges. Vid utformandet av en egen policy ska företagen vända sig till andra standarder som behandlar liknande frågor (IAS 8 p. 11). Gällande utsläppsrätter finns det ett flertal olika standarder som företag kan vända sig till, däribland IAS 2 *Lager*, IAS 20 *Statsbidrag*, IAS 37 *Avsättningar*, IAS 38 *Immateriella tillgångar* och IAS 39 *Finansiella instrument* (Lovell et al. 2010, s. 14). Vilken av dessa standarder som bör tillämpas är inte helt lätt att avgöra och det faktum att utsläppsrätter idag ofta innehas i olika syften gör inte saken lättare. Utsläppsrätter kan innehas som en del av den operationella verksamheten d.v.s. för att fullgöra sitt åtagande till ett handelssystem, som en investering eller i handelssyfte (Trück, Borak, Härdle & Weron, ss. 22-23). Att utsläppsrätter hålls i flertalet olika syften är något som gör det än mer problematiskt att avgöra på vilket sätt de ska tas upp i redovisningen. Enligt KPMG (2008) bör därför syftet med utsläppsrätterna påverka hur de klassificeras och värderas (se Lovell et al. 2010, s. 14). IASB menar däremot att utsläppsrätter, oavsett varför de innehas, alla är samma sak och att de därför även bör behandlas på ett enhetligt sätt (Lovell et al. 2010, s. 14).

Tidigare studier har visat att utsläppsrätter, i brist på standardiserad vägledning, vanligen klassificeras som immateriella tillgångar och värderas till anskaffningsvärde inom EU ETS (Lovell et al. 2010, s. 21; Fornaro, Winkelman & Goldstein 2009, s. 43; Haupt & Ismer 2011, s. 6) medan klassificering som lager, i enlighet med FERCs rekommendation, är vanligare i Nordamerika (Lovell et al. 2010, s. 16). Dessa skillnader är enligt Rathee och Kapil (2015, s. 29) problematiska, inte minst då skillnader i redovisningspraxis leder till att företag värderas olika, vilket inte är önskvärt ur en investerares perspektiv.

Oavsett hur utsläppsrätter klassificeras och värderas måste de i slutet av perioden återlämnas till regulatören så att den skuld som deras utsläpp gett upphov till kan regleras. Det har dock

visat sig att företag vanligen använder sig av en metod som innebär att någon skyldighet (skuld) att återlämna rätterna till regulatören inte redovisas förrän de faktiska utsläppen överstigit mängden utsläppsrätter som tilldelats dem (Lovell et al. 2010, s. 16). Denna metod, som vanligen benämns *Netting* eller *Net liability approach*, innebär med andra ord att endast de extra utsläppsrätter som företagen behöver köpa in för täcka sina utsläpp synliggörs i de finansiella rapporterna, medan värdet av de utsläppsrätter som tillhandahållits genom gratis aldrig påverkar balansräkningen (Lovell et al. 2010, s. 16; Haupt & Ismer 2011, s. 20; Black 2013, s. 237). *Netting* innebär att företagen delger begränsat med information. Metoden har därför mött kritik då den inte ger en transparent bild av företagets verksamheter och därigenom kan göra det svårt för intressenter att avgöra hur stor del av företagets risk som härrör från deras utsläpp (Lovell et al. 2010, s. 15; Haupt & Ismer 2011, s. 20). Enligt Johnston, Sefcik och Soderstrom (2008, s. 760-761) har därför information kring utsläppsrätter ett värde för intressenter. Det har även visat sig att intressenter tycks värdera utsläppsrätter som en tillgång, något som står i kontrast till att många företag värderar gratis tilldelade utsläppsrätter till ett nollvärde (Johnston, Sefcik och Soderstrom 2008, s. 757).

När utsläppsrätter inte behandlas på ett enhetligt vis (sommå tilldelas ett värde och andra inte) kan viktiga värden i företagen döljas, vilket inte är förenligt med IFRS *Fair presentation* (Wambsganss & Sanford 1996, s. 652; Haupt & Ismer 2011, s. 13). Författarna menar därför att tilldelade utsläppsrätter istället bör värderas till marknadsvärde och att man, i enlighet med IFRIC 3, bör redovisa skillnaden mellan det man betalat för utsläppsrätterna (ofta 0 kr) och dess marknadsvärde som ett statsbidrag. Bidraget bör sedan minskas i takt med att skulden (utsläppen) ökar. På detta vis synliggörs utsläppen även när de inte överstiger mängden tilldelade rätter (Wambsganss & Sanford 1996, s. 652; Haupt & Ismer 2011, s. 14–15).

Även värdering till marknadsvärde har dock mött kritik. Hopwood (2009, s. 435) menar att företag genom att värdera tilldelade utsläppsrätter till marknadspris kan redovisa en fiktiv kostnadsökning som sedan motiverar en prisökning till konsument. Detta trots att företagen själva inte haft några egentliga kostnader för utsläppsrätterna. Inom branscher där företag inte utsätts för någon internationell konkurrens, så som elsektorn, är det särskilt vanligt att på detta vis tjäna pengar på tilldelade utsläppsrätter (MacKenzie 2009, s. 449; Hopwood 2009, s. 436). Även detta är ett tydligt exempel på när syftet med utsläppsrätterna går förlorat och företag, istället för att betala för sina utsläpp, får betalt för dem.

Enligt MacKenzie (2009, s. 447) är det särskilt intressant att undersöka hur klassificeringen av mer ovanliga poster, så som utsläppsrätter, går till då dessa inte kan hanteras på ett rutinmässigt och invariant sätt. Ovanliga poster kräver noggranna överväganden kring vilken klassificering som är mest lämplig, en närmare undersökning av hur dessa poster klassificeras kan därför tydliggöra de bakomliggande faktorerna som påverkar redovisarens klassificeringsbeslut (MacKenzie 2009, s. 447). Med detta i åtanke är det intressant att undersöka hur faktorer så som branschtillhörighet samt vart företagen har sitt säte kan påverka hanteringen av utsläppsrätter. Detta gäller särskilt då det är uppenbart att redovisningen av utsläppsrätter är ett område som, i brist på standardiserad vägledning, spretar åt många olika håll. Det finns en rad olika värderings- och klassificeringsmöjligheter som var och en bjuder såväl för- som nackdelar och vilken metod som används är i dagsläget helt upp till varje enskilt företag. Trots att detta problem länge varit känt och flera forskare poängterat vikten av att standardiserade riktlinjer snarast kommer till stånd har varken IASB eller FASB (eller dem gemensamt) ännu lyckats komma med någon vägledning i frågan.

1.3 Forskningsfrågor

Den ovan nämnda problematiken har lett fram till formuleringen av följande forskningsfrågor:

- Hur redovisar företag med säte i Nordamerika och Europa utsläppsrätter i sina finansiella rapporter?
- Hur har denna redovisning påverkats av bristen på reglering gällande klassificering och värdering av utsläppsrätter?
- Finns det några skillnader i redovisningen av utsläppsrätter mellan de undersökta sektorerna i Nordamerika och Europa och hur kan dessa förklaras?

1.4 Syfte

I den här studien undersöks om och hur utsläppsrätter redovisas i finansiella rapporter av företag med säte i Europa och Nordamerika i syfte att fastställa om det finns några skillnader gällande värdering och klassificering. Vidare är syftet att undersöka om den bristande regleringen samt kontinent- och sektorstillhörighet kan vara en möjlig förklaring till dessa eventuella skillnader. Särskilt fokus kommer läggas på FERCs rekommendation samt IFRIC 3 och hur dessa kan ha påverkat redovisningen på respektive kontinent.

1.5 Avgränsningar

I vår studie har vi valt att utgå från Forbes (2017) lista över världens 2000 största publika företag, där vi valt ut företag som har sitt säte i något av EUs medlemsländer eller Nordamerika (USA och Kanada). Dessutom har vi valt att studera företag som är verksamma inom vissa branscher. De branscher där vi gjort ett urval av företag är; el, olja och gas samt naturgas. Denna avgränsning har gjorts då dessa branscher ger upphov till stora utsläpp och därmed relevanta att undersöka. Vi har även använt oss årsredovisningar från år 2016, detta då de är de mest aktuella rapporter som finns tillgängliga. Detta innebär att vi inte har tagit hänsyn till hur företagen har redovisat utsläppsrätter tidigare eller senare år.

1.6 Ämnets relevans

På flera platser har man utvecklat system för handel med utsläppsrätter och på andra ser man på möjligheterna med att införa sådana system. Trots detta finns det inte något enhetligt regelverk eller några riktlinjer för hur utsläppsrätter ska hanteras i de finansiella rapporterna. Bristen på riktlinjer får konsekvenser ur flera olika perspektiv. Griffin (2013, s. 8) skriver exempelvis att detta påverkar kapitalmarknaden då bristen på riktlinjer leder till asymmetrisk information. Dessutom minskar jämförbarheten mellan företag då företagen har möjlighet att välja från en rad olika tillvägagångssätt när det gäller klassificering såväl som värdering av utsläppsrätterna (Lovell et al. 2010, s. 6; MacKenzie 2009, s. 449; Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 2). Den kanske viktigaste aspekten i sammanhanget är att flertalet forskare (Souchik 2012 s. 495; Rathee & Kapil 2015 s. 29) menar att bristen på riktlinjer innebär att själva syftet med ett system för handel med utsläppsrätter går förlorat, d.v.s. att få företagen att minska sina utsläpp. Det är tydligt att detta är ett intressant område som kräver mer uppmärksamhet.

Tidigare studier belyser även behovet av ytterligare forskning inom området. Ascui och Lovell (2011 s. 992) skriver att ytterligare forskning kring utsläppsrätter krävs för att samhället på ett mer effektivt sätt ska kunna hantera klimatförändringar. Som tidigare nämnts

har många länder idag infört, eller funderar på att införa handelssystem för utsläppsrätter. Lovell et al. (2010, s. 30) menar därför att framtida forskning bör fokusera på att undersöka hur redovisningen av utsläppsrätter ser ut inom dessa handelssystem i syfte att jämföra redovisningen på andra platser i världen med den inom EU ETS. Mot denna bakgrund kommer vi att jämföra redovisningen av utsläppsrätter i Nordamerika (som har flera frivilliga handelssystem för utsläppsrätter) och Europa (EU ETS) för att se om och hur värdering och klassificering skiljer sig åt.

1.7 Terminologiska frågor

Vi har genomgående i uppsatsen använt oss av engelska uttryck och begrepp. Detta har gjorts för att eliminera risken att en översättning av begreppet eller uttrycket leder till misstolkningar eller att dessa förlorar sin ursprungliga betydelse. En annan anledning är att det i de flesta fall inte heller finns ett vedertaget svenskt begrepp som kan ersätta det engelska ordet. Exempel på begrepp och uttryck vi valt att inte översätta är *cap and trade*, *baseline and credit*, *netting*, *net liability approach* samt *government grant approach*. Begreppen och uttrycken förklaras under respektive avsnitt och dess betydelse framgår av i vilket sammanhang de presenteras.

Vi har även använt oss av vedertagna förkortningar i uppsatsen, främst för att underlätta för läsaren. Vilka förkortningar vi har använt oss av framgår av vår förkortningslista. Dessutom har vi skrivit ut hela namnet/namnen första gången det/de används för att minska risken för misstolkningar.

1.8 Disposition

Uppsatsen kommer fortsättningsvis att disponeras på följande sätt: I kapitel 2 behandlas val av metod och här diskuteras bl.a. val av forsknings- och undersökningsansats, studiens urval samt studiens genomförande. I detta kapitel diskuteras även validitet och reliabilitet, källkritik samt etiska överväganden förknippade med studien. Den teoretiska referensramen vi har förhållit oss till presenteras i kapitel 3, där vi beskriver hur handel med utsläppsrätter fungerar, detta görs med särskild inriktning på de system som finns i EU och USA. Vi kommer att redogöra för hur utsläppsrätter kan hanteras i redovisningen i förhållande till olika regelverk. Här presenteras även de kvalitativa egenskaperna som kommer att utgöra ett analysverktyg av studiens empiri tillsammans med legitimitetsteorin, intressentteorin samt institutionell teori. Vi kommer under detta avsnitt även att ta upp reglering utifrån olika perspektiv. I kapitel 4 presenterar vi det empiriska materialet vi samlat från vårt urval av företag, detta material analyseras sedan i kapitel 5. I kapitel 6 presenterar vi våra slutsatser och besvarar våra initiala frågeställningar och vårt syfte. Slutligen, i kapitel 7, presenteras vår reflektion över studien, studiens bidrag samt förslag till framtida forskning.

2 Metod

2.1 Inledning

I metodkapitlet beskriver vi hur vi gått tillväga för att genomföra vår studie. I detta kapitel presenterar vi val av forskning- och undersökningsansats samt en motivering till vårt val utifrån studiens syfte och frågeställningar. Vi kommer även att diskutera studiens validitet och reliabilitet samt hur vi har gjort vårt urval av företag. Vidare kommer vi att diskutera etiska överväganden kopplade till studien. Till sist kommer vi att kritiskt redogöra för vårt val och vår användning av olika typer av källor.

2.2 Forskningsansats

Val av forskningsansats är avgörande för hur relationen mellan teori och empiri uppfattas (Wallén 1996, s. 47), samt hur man drar slutsatser utifrån sitt insamlade material (Backman, Gardelli, Gardelli & Persson 2012, s. 332). Inom samhällsvetenskaplig forskning beskrivs vanligen tre olika metoder för att dra slutsatser av det insamlade materialet; deduktion, induktion samt abduktion (Backman et al. 2012, s. 332). Lämpligheten i dessa tillvägagångssätt beror av i vilket syfte det empiriska materialet samlats in. Mantere och Ketokivi (2013, s. 72) beskriver skillnaden mellan de olika forskningsansatserna på följande vis; den deduktiva ansatsen används i syfte att förutspå, bekräfta eller avvisa, den induktiva ansatsen för att generalisera och den abduktiva ansatsen i syfte att teoretisera.

Den deduktiva ansatsen innebär att man med utgångspunkt i befintliga teorier försöker förklara det empiriska resultatet för att se hur väl teorin överensstämmer med verkligheten (Bryman & Bell 2017, s. 43). Den deduktiva ansatsen innebär således att man utför en teoriprövning, något som står i kontrast till den induktiva ansatsen där teorier istället genereras ur det empiriska materialet (Bryman & Bell 2017, s. 39). Vid en induktiv ansats blir således teorin resultatet av undersökningen. Deduktivt och induktivt resonemanget anses vara de två huvudsakliga forskningsansatserna men på senare tid har även en alternativ forskningsansats, den abduktiva, vuxit fram (Mantere & Ketokivi 2013, s. 71). Abduktion beskrivs av Mantere och Ketokivi (2013, s. 81) som den bästa förklaringen bland flertalet konkurrerande förklaringar.

Vår studie syftar till att, med hjälp av relevanta teorier, försöka analysera och förklara de resultat vår empiri ger upphov till. Då de valda teorierna inte alltid räcker till drar vi även slutsatser utifrån den insamlade empirin. Detta görs i syfte att finna de faktorer som bäst kan förklara vårt resultat. Detta innebär således att vi använt oss av en abduktiv forskningsansats. Vi menar att vår studie, genom sin abduktiva karaktär, ger oss bästa möjliga förutsättningar för att kunna förklara resultatet och bidra till att öka förståelsen kring företags redovisning av utsläppsrätter.

2.3 Undersökningsansats

Vetenskapliga undersökningar delas ofta in i två kategorier, kvalitativa och kvantitativa. Den kvantitativa forskningen undersöker vanligen kvantifierbar data, dvs. data som kan mätas och räknas i syfte att förklara eller förutsäga (Backman et al. 2012, ss. 297-298). Denna data benämns även hårddata (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 13). Den kvalitativa forskningen utgår istället från mjukdata och fokuserar på att nå en djupare förståelse kring hur saker och ting verkligen är och på så vis fånga en helhetsbild (Holme, Solvang & Nilsson 1997, ss. 13-14). Den kvalitativa forskningen undersöker med andra ord vanligen människans uppfattningar och upplevelser av världen (Backman et al. 2012, s. 298). En grundläggande

skillnad mellan de båda undersökningsansatserna är enligt Backman et al. (2012, s. 298) att den kvalitativa ansatsen bygger på tolkning och en vilja att söka förståelse medan den kvantitativa ansatsens fokus på förklaringar inte ger något utrymme för tolkning. Författarna poängterar dock att de båda undersökningsansatser inte bör ses som två helt olika saker utan enbart som olika medel för att få svar på forskningsfrågor gällande kvantitet eller kvalitet (Backman et al. 2012, ss. 299-300).

Vår studie undersöker hur företag klassificerar och värderar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Företagen placeras sedan, beroende på hur de hanterat denna fråga, i diverse förutbestämda kategorier. Då empirin är hämtad från dokument i form av finansiella rapporter utförs en innehållsanalys. En innehållsanalys kan vara av såväl kvalitativ som kvantitativ karaktär (May 2011, s. 246). May (2011, s.247) menar att den kvantitativa innehållsanalysen ofta används i syfte att påvisa mönster och betonar därmed dess användbarhet vid jämförelser. Normalt sett bygger kvantitativ innehållsanalys på att förekomsten av vissa ord eller termer räknas (Bell 2005, s. 129). Vår innehållsanalys avviker något från denna norm då det inte är förekomsten av diverse begrepp som undersöks utan de klassificerings – och värderingsmetoder som tillämpas vid redovisningen av utsläppsrätter. Vår studie har därför, trots att den i mångt och mycket liknar en kvantitativ innehållsanalys, även inslag av mer kvalitativ karaktär. Backman et al. (2012, s.300) menar att kvalitativa studier ibland ligger till grund för kvantitativa. Då den information företagen delgett i sina finansiella rapporter ibland behövt tolkas för att sedan kunna placeras i lämplig kategori, kan man säga att kvalitativ metod använts som ett hjälpmedel för att underlätta den kvantitativa studien. Detta får stöd av Holme, Solvang och Nilsson (1997, s. 14) som menar att användandet av en metod inte utesluter användandet av den andra.

2.4 Urval

Syftet med vår studie är att undersöka hur europeiska och nordamerikanska företag redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter samt se om det finns några skillnader mellan kontinenterna och branscherna. I vårt urval av företag har vi utgått från Forbes (2017) lista över världens 2000 största företag. Det finns flera fördelar med att använda sig av stora företag i undersökningar likt vår studie. Kvaal och Nobes (2010, s. 176) menar bl.a. att det är praktiskt, men att man i jämförelser av stora företag även kan anta att de skillnader man observerar troligtvis även förekommer bland mindre företag. Detta menar författarna (2010, s. 176) grundar sig i att internationella influenser påverkar större företag i högre utsträckning än mindre. Forbes Fortune 500-lista har tidigare använts av Gallego-Alvarez, Martínez-Ferrero och Cuadrado-Ballesteros (2016, s. 12) vid undersökning av utsläppsrätter med motivering att det är ett bra sätt att få tillgång till världens största företag uppdelade efter såväl nations- som sektorstillhörighet.

Vi har valt ut företag med säte i USA, Kanada och EU och som är verksamma inom olja och gas-, naturgas- samt elsektorn. För att få ett så stort urval som möjligt har vi valt att använda oss av samtliga företag på listan inom dessa branscher och områden. Vår population är således de största företagen i Nordamerika och Europa verksamma inom olja och gas-, naturgas- samt elsektorn. Då vi valt samtliga företag är vår insamlade data s.k. populationsdata (Bryman & Bell 2017, s. 192).

Vi har undersökt totalt 104 företag, varav 36 europeiska och 68 nordamerikanska. Då vi valt ut samtliga företag på Forbes lista har vi inte haft någon möjlighet att påverka gruppernas storlek. När det gäller antalet företag i gruppen naturgas (totalt 6 företag, varav 2 europeiska och 4 nordamerikanska) anser vi att dessa är för få för att vi ska kunna uttala oss om hur

redovisningen av utsläppsrätter ser ut i denna bransch. Vi menar dock att det fortfarande är av intresse att se hur världens största naturgasföretag hanterar utsläppsrätterna i sina finansiella rapporter. Utöver denna grupp anser vi att antalet företag i vår undersökning är tillräckligt för att vi ska kunna uttala oss om likheter och skillnader mellan kontinenterna och branscherna när det gäller redovisning av utsläppsrätter.

Trots att vi har utgått från Forbes (2017) lista över världens största företag och därför inte kan generalisera vårt resultat till små- och medelstora företag, anser vi ändå att vårt resultat kan vara av värde när det gäller mindre företag. Detta utifrån Kvaal och Nobes (2010, s. 176) resonemang om att skillnader som observeras i stora företag troligtvis även förekommer bland mindre, vi anser därför att det är ett rimligt antagande att vårt resultat även kan bidra till ökad förståelse för mindre företag och deras redovisning av utsläppsrätter.

2.5 Studiens genomförande

Vår studie grundar sig i ett intresse för miljöfrågor och vad som kan ligga till grund för att företag väljer att redovisa som de gör i brist på riktlinjer. Redovisning av utsläppsrätter är ett område som är i behov av ytterligare forskning, det var därför ett naturligt val för oss att undersöka hur företag redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter.

För att fördjupa våra kunskaper inom ämnet och kartlägga tidigare forskning har vi sökt vetenskapliga artiklar med hjälp av olika databaser, exempelvis Primo, ABI/INFORM och Google Scholar. De sökord vi främst har använt oss av är *cap-and-trade system*, *EU ETS*, *accounting*, *emission rights*, *emission allowances*, *IFRIC 3* och *environment* i olika kombinationer. Genom de artiklar vi hittat med hjälp av dessa sökord har vi genom referat från relevanta områden sökt fler vetenskapliga artiklar. Vi bedömer att vi har tillgodogjort oss tillräckligt med information för att minska risken för att de källor vi använt oss utav ger en snedvriden bild av verkligheten. Dessa hjälpte oss även att identifiera problemområden inom ämnet och lade grunden till vår problemdiskussion.

I ett tidigt skede av processen gjorde vi även en generell sökning med utsläppsrätter som utgångspunkt som syftade till att ge en överblick över vilka länder och områden som omfattas av ett handelssystem för utsläppsrätter. I Europa finns EU ETS, ett handelssystem som vi sedan tidigare hade en del kunskaper om. Utöver EU ETS fann vi även att Nordamerika omfattas av olika handelssystem. Vad vi vet så finns det ingen tidigare forskning kring skillnader och likheter i redovisning av utsläppsrätter i Nordamerika och Europa, vilket gjorde att vi kände att det är relevant att göra en jämförelse mellan hur företag med säte i respektive världsdelen redovisar utsläppsrätter i sina årsredovisningar. Denna typ av undersökning är även något som föreslås av Lovell et al. (2010, s. 30). Vidare fann vi även att det skulle vara intressant att se om det finns några likheter och skillnader mellan hur företag som är verksamma inom olika branscher redovisar utsläppsrätter. Vi valde olja och gas-, naturgas- samt elsektorn då dessa får anses vara några av de mest energikrävande branscherna som rimligtvis har stora utsläpp.

För att säkerställa studiens genomförbarhet gjorde vi stickprov på företag i våra utvalda branscher med säte i Nordamerika och Europa. Således granskade vi ett antal årsredovisningar för att se om företagen omfattades av handelssystemen samt för att bilda oss en uppfattning om hur de redovisade utsläppsrätterna. Efter att ha säkerställt att vår studie var möjlig att genomföra formulerade vi syfte och frågeställningar som vi under arbetets gång gått tillbaka till för att behålla fokus i studien. En granskning gjordes sedan av samtliga företags årsredovisningar från vårt urval. Detta gjordes främst med hjälp av en sökfunktion där vi

använde sökorden *emission, emission allowance, emission right, EU ETS, intangible asset* och *inventory*. Vanligtvis skriver företag som omfattas av handelssystemen för utsläppsrätter om detta i samband med dessa sökord, samt hur de värderat och klassificerat utsläppsrätterna. För att säkerställa att vi inte missat någon information gick vi även igenom posterna i balansräkning och resultaträkning samt läste i noterna. Vi bedömer att vi har vidtagit de åtgärder som är möjliga för att minska risken för fel i samband med insamlingen av vår data.

Vi gick vidare i vår undersökning genom att sammanställa informationen från företagets årsredovisningar i våra utvalda branscher och områden. Företagen placerades i grupper efter världsdel samt branschtillhörighet för att underlätta kategoriseringen. Vi lade sedan företagen i olika kategorier utifrån hur företagen klassificerat utsläppsrätterna i årsredovisningen samt hur dessa värderats. För att tydliggöra resultatet av hur dessa företag klassificerar utsläppsrätterna valde vi att först dela upp företagen i kategorierna *Redovisar, Redovisar inte, Ingen information* och *Bortfall*. Därefter utgick vi från de företag som hamnat under kategorin *Redovisar*, vilket innebär att vi gick vidare med att undersöka hur 47 företag, varav 26 europeiska och 21 nordamerikanska, klassificerat och värdet utsläppsrätterna i sina finansiella rapporter. Dessa företag grupperades sedan under kategorierna *Lager, Immateriell tillgång, Finansiellt instrument, Syfte* och *Övrig klassificering*. Detta gjordes för att undvika att presentationen av resultatet blev missvisande. Utifrån detta har vi även sammanställt vårt resultat för världsdel respektive bransch. När det gäller värderingen grupperade vi företagen i kategorierna *Anskaffningsvärde, Verkligt värde, LVP, Syfte, Tilldelningsmetod* och *Ingen värdering*. Vi har även undersökt hur företag hanterar den kostnad eller skuld som förbrukningen av utsläppsrätter ger upphov till. Företagen har i detta fall delats in i kategorierna *Netting, IFRIC 3, FERC, Government grant, Övrigt* samt *Ingen information*. Kategorierna har valts ut då de, av tidigare forskning, lyfts fram som vanligt förekommande metoder. Företagen har därför placerats i den kategori som vi anser bäst överensstämmer med deras hantering av kostnaden/skulden. För att tydliggöra resultatet har vi även valt att presentera resultatet för såväl världsdel som bransch. Vi har gemensamt kategoriserat företagen för att förhindra feltolkningar, detta har varit särskilt viktigt när det gäller företag som varit svårare att tolka och därmed att kategorisera. Genom att gemensamt kategorisera företagen minskar risken för ett missvisande resultat.

I vår teoretiska referensram har vi valt att presentera information och teorier som senare under studien ska användas för att analysera vårt resultat. Här gör vi en generell beskrivning av handeln med utsläppsrätter, men delger även mer specifik information om de områden vår studie behandlar. Detta har främst gjorts med syfte att underlätta och öka förståelsen hos läsaren. De teorier vi har valt att utgå ifrån i analysen av vår empiri är legitimitetsteorin, intressentteorin och institutionell teori. Då vi vill se hur företag i Nordamerika respektive Europa redovisar utsläppsrätter i sina årsredovisningar anser vi att teorier som fokuserar på vad som kan ligga till grund för vilka beslut företag tar, och även hur dem väljer att redovisa, kommer att vara till stor hjälp i vår analys. Vidare har vi valt att även använda oss av de kvalitativa egenskaper som återfinns i IASBs och FASBs ramverk som analysverktyg i vår empiri. Vi valde även att inkludera ett regleringsperspektiv varför vi presenterar regleringens fördelar respektive nackdelar. Detta har gjorts med syfte att möjliggöra en diskussion kring behovet av reglering i denna fråga.

2.6 Värdering av studien

Validitet och reliabilitet handlar om hur bra ett mätinstrument är på att mäta det som det är avsett att mäta (Wallén 1996, s. 66). Det är också ett sätt att säkerställa att systematiska (validitet) och slumpmässiga (reliabilitet) fel undviks (Wallén 1996, s. 67). Det är två ytterst

centrala begrepp inom all forskning och något som måste uppnås för att forskningsresultaten ska ha ett vetenskapligt värde (Ejvegård 2009, s. 77).

2.6.1 Validitet

Validitet är ett komplicerat mått som handlar om att rätt saker mäts (Bell 2006, s. 117). Validiteten i en undersökning kan förbättras genom en tydlig definition av de begrepp som studien bygger på (Wallén 1996, s. 67) samt en tydlig frågeställning (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 163). Även möjligheten att replikera en studie påverkar dess validitet. En studie som är svår att replikera anses ofta ha låg validitet varför det är viktigt att tydligt beskriva det tillvägagångssätt på vilket man samlat in och analyserat sitt material (Bryman & Bell 2017, s. 181). Då vi i vår studie använt oss av handlingar (i form av årsredovisningar) som är tillgängliga för allmänheten samt tydligt beskrivit hur vi analyserat dessa anser vi att replikerbarheten i vår studie är god. Vi har även valt att bifoga en bilaga där det tydligt framgår vilka företag vi studerat, något som ytterligare stärker studiens replikerbarhet.

2.6.2 Reliabilitet

Reliabilitet handlar om tillförlitlighet och säkerställs genom en noggrann bearbetning av det insamlade materialet (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 163). För att forskningsresultatet ska vara tillförlitligt krävs att man använder sig av ett stabilt mått som inte påverkas av slumpmässiga förutsättningar (Bryman & Bell 2017, s. 68; s. 174). Resultatet ska med andra ord bli det samma om studien utförs av en annan forskare vid en annan tidpunkt (Wallén 1996, s. 67; Bell 2006, s. 117). Det är även viktigt att säkerställa att måttet inte påverkas av subjektiva bedömningar, något som är särskilt relevant vid en innehållsanalys med relativt öppen kategorisering (Bryman & Bell 2017, s. 174). Hög reliabilitet är en förutsättning för att studien också ska kunna ha hög validitet, det är dock ingen garanti för att så faktiskt är fallet (Bell 2006, s. 118). Hög reliabilitet är dessutom en nödvändighet för att studiens frågeställning ska kunna besvaras på ett bra sätt (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 163).

För att säkerställa reliabiliteten i vår studie har vi gemensamt kodat och kategoriserat vår insamlade empiri. Vi har bedömt innehållet i varje årsredovisning gemensamt och diskuterat kring vilken kategori som bäst lämpar sig för varje enskilt företags sätt att hantera utsläppsrätter i redovisningen. Genom att utföra denna kategorisering gemensamt har vi säkerställt att allt material behandlats på ett enhetligt sätt. Vi har således minskat risken, i den utsträckning det är möjligt, att materialet och kategoriseringen av detta påverkats av våra subjektiva bedömningar.

2.7 Etiska överväganden

Den etiska aspekten av företagsekonomisk forskning har länge diskuterats och etik ses som en särskilt viktig fråga för forskare som studerar människan och samhället, detta då hänsyn alltid måste tas till studieobjektets integritet (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 32). Vikten av att forskning bedrivs etiskt korrekt har lett till att etiska kommittéer, som arbetar med att ta fram riktlinjer gällande hur forskning ska bedrivas, har etablerats (Bell 2006, s. 54). Dessa riktlinjer berör faktorer så som samtycke, konfidentialitet samt information (Bryman & Bell 2017, s. 141) och handlar bland annat om att studieobjekt inte får luras till att delta under falska förespeglningar samt bör ha rätten att vara anonym (Holme, Solvang & Nilsson 1997, s. 32).

I vår studie har vi utgått ifrån företags finansiella rapporter. Dessa rapporter är offentliga handlingar och finns tillgängliga för allmänheten på respektive företags webbplats. Då rapporterna kan hämtas och läsas av vem som helst anser vi inte att det finns några etiska risker kopplade till användandet av dessa. Företagen i vår studie har inte informerats om att vi

kommer studera deras årsrapporter vilket är något som skulle kunna kritiseras ur etisk synpunkt. Vi menar dock att det faktum att årsrapporterna är offentliga handlingar som företagen själva publicerat bör kunna ses som ett samtycke till att de även granskas i olika syften. Bryman och Bell (2017, s. 141) lyfter dock fram hur synen på vad som är etiskt korrekt ofta skiljer sig åt, varför vi förstår att andra forskare eventuellt ser saken annorlunda.

Samtliga rapporter vi tagit del av har varit skrivna på engelska varför risken finns att vi feltolkat någon del av materialet. Vi har därför valt att inte nämna några företag vid namn i vår studie utan istället bifogat en bilaga över samtliga företag i slutet av vår rapport. På så vis är alla fria att själva ta del av företagets information gällande redovisningen av utsläppsrätter och vi riskerar inte att hävda saker om specifika företag som inte stämmer. Genom att inte namnge enskilda företag säkerställer vi att vår studie inte är till skada för de undersökta bolagen, något som enligt Wallén (1996, s. 132) är av yttersta vikt. Ett namngivande av företagen skulle heller inte tillföra något till studien då den syftar till att jämföra branscher och världsdelar, inte specifika företag.

2.8 Källkritik

Vid en genomgång av tidigare litteratur bör man anta ett kritiskt förhållningssätt och fundera över relevansen och trovärdigheten i de källor man använder (Bryman & Bell 2017, s. 117). De källor studien bygger på (vetenskapliga artiklar, böcker, redovisningsstandarder samt webbplatser) har därför utvärderats utifrån de fyra vetenskapliga krav som man enligt Ejvegård (2009, ss. 71-73) bör ställa på sitt material. Dessa krav rör materialets äkthet, oberoende, färskhet och samtidighet och säkerställer att materialet är så tillförlitligt som möjligt (Ejvegård 2009, ss. 71-73).

Det finns två typer av källor, primära och sekundära (Bell 2006, s. 125). Ejvegård (2009, s. 71) menar att primärkällor oftast är bättre än sekundärkällor och att man därför främst bör använda sig av dessa för att på så vis säkerställa att litteraturen är oberoende. Genom användandet av primärkällor slipper man även bli beroende av andras tolkningar av det ursprungliga materialet (Bryman & Bell 2017, s. 134). För att säkerställa att vårt material är oberoende har vi, bortsett från en källa, uteslutande använt oss av primärkällor. Den sekundärkälla vi använt oss av är en undersökning av KPMG (2008) som Lovell et al. (2010, s.14) hänvisar till. Vi har inte lyckats få tag på KPMGs undersökning varför vi valt att förlita oss på Lovell et al. (2010) beskrivning av resultatet. Då studien utförts av flertalet etablerade forskare, samt är framtagen som ett samarbete mellan de två etablerade organisationerna *Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)* och *IETA* anser vi trovärdigheten i studien vara god. Vi utgår därmed ifrån att KPMGs (2008) undersökning skildras på ett korrekt sätt. När redovisningsstandarder har använts har vi i de flesta gått direkt till källan för att hämta informationen och alltså inte förlitat oss på andras tolkningar av den utgivna standarden. Ett avsteg från detta har dock gjorts gällande U.S GAAP där det faktum att vi inte lyckats få tag på standarden gjort att vi fått förlita oss på andras tolkningar.

För att säkerställa materialets äkthet har vi främst använt oss av vetenskapliga artiklar som är *peer reviewed* vilket innebär att artiklarna kvalitetsgranskats av andra sakkunniga forskare. De artiklar som inte är *peer reviewed* har istället skrivits som ett samarbete mellan forskare och etablerade organisationer så som ACCA, IETA eller Deutsche Forschungsgemeinschaft vilket gör att de bedömts som trovärdiga. För att ytterligare försäkra oss om äktheten i materialet har vi i stor utsträckning använt oss av fakta som får stöd i flera oberoende källor.

Gällande tidsaspekten kan sägas att källor vanligtvis värderas utifrån två kriterier; samtidighet och aktualitet. En källa som producerats tidsmässigt nära den händelse den handlar om ses ofta som bättre och mer pålitlig än källor som inte är lika samtida (Ejvegård 2009, s. 73). Detta då det finns risk att viktiga aspekter glömts bort om källan tillkommit långt efter att händelsen inträffat (Backman et al. 2012, s. 115; Ejvegård 2009, s. 73). Användandet av en källa som är samtida d.v.s. producerad nära den aktuella händelsen, är dock ingen garanti för att den är bra. Detta då mer aktuella källor kan ha fördelen av att ha tagit del av flera samtida källor och på så vis ge en bättre bild av vad som verkligen inträffat (Backman et al. 2012, s. 122; Ejvegård 2009, s. 72). Även bristande kunskap om den inträffade händelsen kan leda till att en nyare källa är att föredra framför en samtida, detta då en tydligare och mer fullständig bild antagligen kan ges när mer information samlats (Backman et al. 2012, s. 122). För att säkerställa färskheten i vårt material har vi därför främst använt oss av nyare källor som publicerats de senaste 10 åren. Vi har dock valt att använda oss av Wambsganss och Sanfords artikel *The problem with reporting pollution allowances* trots att den publicerades redan 1996. Då artikeln refererats till av många forskare samt får anses vara en ursprungsartikel gällande redovisningen av utsläppsrätter ser vi den trots detta som trovärdig. Även Ewer, Nance och Hamlins artikel *Accounting for tomorrow's pollution control* är en äldre källa som publicerades år 1992. Artikeln skrevs strax efter att *Clean air act* skrivits under och vi menar att den därmed är relevant för vår studie då den uppfyller samtidighetskravet.

Då handelssystem för utsläppsrätter, samt företags sätt att hantera dessa, ständigt förändras, har vi valt att använda så aktuellt material som möjligt. Det är även viktigt för vår studies trovärdighet att rådande situation gällande handelssystem för utsläppsrätter samt de projekt som rör standardiseringen av redovisningen återges på ett korrekt sätt varför vi hämtat denna information från berörda organisationers hemsidor. Dessa hemsidor uppdateras kontinuerligt och innehåller därmed färsk information. Bryman och Bell (2017, s. 129) menar dock att man bör vara försiktig med material hämtat från internet då mängden tillgänglig information kan göra det svårt att bedöma vad som är trovärdigt. Då vi enbart använt oss av information från etablerade organisationers och myndigheters webbplatser menar vi att de får anses trovärdiga.

Flertalet av de artiklar vi använt oss av är skrivna under perioden 2008-2012 vilket även motsvarar den andra fasen av EU ETS. Vi anser därför att dessa artiklar, utöver färskhetskravet, även uppfyller samtidighetskravet. Detta då det var under denna tidsperiod EU ETS kom igång på riktigt och problematiken med avsaknaden av en standard blev extra tydlig. Samtidigheten i vårt material stärks ytterligare av att vi, när vi ställts inför valet mellan en nyare sekundärkälla och en äldre primärkälla, valt att använda oss av primärkällan. Detta har gjorts för att säkerställa att materialet inte tagits ur sin kontext och viktiga aspekter därmed utelämnats. Detta gäller främst i avsnittet där studiens teori presenteras. När de valda teorierna presenteras i nyare litteratur hänvisar de vanligen till ursprungskällan varför vi valt att gå direkt till denne istället för att förlita oss på andras tolkningar.

Vår studie bygger främst på vetenskapliga artiklar men då dessa inte alltid räckt till har vi istället använt oss av böcker. Användandet av böcker innebär enligt Segesten (2012, s. 50) en risk för att innehållet främst baseras på författarens egna åsikter, hon menar därför att det är viktigt att dessa refererar till andra källor, gärna forskning, för att säkerställa att så inte är fallet. Vi har därför försäkrat oss om att de böcker vi använt bygger på andra källor, samt att de är skrivna av välkända författare som även andra hänvisar till.

3 Teoretisk referensram

3.1 Inledning

Detta kapitel är indelat i åtta avsnitt. I det första avsnittet kommer vi att göra en allmän beskrivning av utsläppsrätter, vilket bl.a. innefattar en bakgrund samt en beskrivning av utsläppsrätter och handeln av dessa. Vi kommer sedan att kort beskriva handeln med utsläppsrätter i EU respektive i Nordamerika. I det andra avsnittet presenterar vi problematiken kring att klassificera och värdera utsläppsrätter samt olika klassificerings- och värderingsalternativ. Här beskriver vi även kort om FERCs rekommendation för hantering av utsläppsrätter i USA samt IFRIC 3 som tidigare hanterade handeln med utsläppsrätter inom EU ETS. Under detta avsnitt beskriver vi även andra alternativa metoder vid redovisning av utsläppsrätter, så som *Net liability approach* och *Government grant approach*. I det tredje avsnittet presenteras tidigare och pågående arbeten med standardisering gällande redovisning av utsläppsrätter. I det fjärde avsnittet tar vi upp etiska aspekter av handeln med utsläppsrätter. Dessa avsnitt syftar främst till att underlätta och öka läsarens förståelse för problematiken kring att klassificera och värdera utsläppsrätter. Under avsnitt fem kommer vi presentera legitimitetsteorin, intressentteorin och institutionell teori som kommer bidra med olika perspektiv i vår analys. I avsnitt sex kommer vi att beskriva de kvalitativa egenskaperna som syftar till att fungera som verktyg i analysen av vår empiri. I det sjunde avsnittet kommer vi att presentera några av regleringens fördelar och nackdelar. Detta görs främst för att underlätta läsarens förståelse och möjliggöra en diskussion om behovet av reglering i denna fråga. Kapitlet avslutas sedan med ett avsnitt där teoriernas relevans för studien tydliggörs.

3.2 Allmänt om utsläppsrätter

UNFCCC trädde i kraft 1994 och var den första internationella åtgärden för att få bukt med klimatförändringen. Man insåg dock snabbt att de åtgärder som UNFCCC innebar inte var kraftfulla nog för att bekämpa problemet och man antog därför Kyotoprotokollet 1997. Kyotoprotokollet fastslog rättsligt bindande gränser för utsläppen av växthusgaser och ratificerades av flertalet länder, dock inte av Kina och USA (Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 6; European Commission 2003, ss. 1-2). Kyotoprotokollet bygger på tre marknadsbaserade mekanismer; handel med utsläppsrätter, gemensamt genomförande och ren utveckling (European Commission 2003, s. 3).

Handel med utsläppsrätter sker vanligen i form av ett *Cap-and-trade* system. *Cap-and-trade* är ett marknadsbaserat styrmedel som ser till att utsläppen minskas på ett kostnadseffektivt sätt (Fornaro, Winkelmann & Glodstein 2009, s. 41). Då *cap-and-trade* system tillåter företag att handla med utsläppsrätterna kan utsläppen av skadliga växthusgaser (och SO₂) minskas på ett kostnadseffektivt sätt. Företag kan fullfölja sina åtaganden gentemot handelssystemet på två vis; antingen minskar de sina utsläpp eller så köper de extra utsläppsrätter från företag som valt att minska sina utsläpp. Företagen är därmed fria att välja det alternativ som passar dem bäst (Deac 2013, s. 41; Fornaro, Winkelmann & Glodstein 2009, s. 41). I *cap-and-trade* system sätts ett gemensamt tak för den högsta tillåtna mängden utsläpp för alla företag som omfattas av systemet, taket sänks sedan varje år för att få den totala mängden utsläpp att minska. Efter att taket satts fördelas utsläppsrätter till de berörda företagen. Denna fördelning sker vanligen genom gratis tilldelning eller auktionering. I slutet av varje period måste företagen lämna över tillräckligt med utsläppsrätter för att täcka sina utsläpp (Deac 2013, ss. 40–41; Fornaro, Winkelmann & Glodstein 2009, s. 41). Företag som inte förbrukat alla sina utsläppsrätter kan vanligen använda sig av *banking* vilket innebär att de kan spara utsläppsrätterna till kommande perioder (Fornaro, Winkelmann & Glodstein 2009, s. 41).

Ett alternativt system för handel med utsläppsrätter är *baseline-and-credit*. Detta system innebär att en *baseline* sätts för varje företag. Företag som lyckas hålla sina utsläpp under denna gräns tilldelas krediter som de sedan kan sälja till företag som haft för stora utsläpp och därmed behöver köpa krediter (Cook 2009, s. 458). Det är endast möjligt att handla med krediterna från detta system under en begränsad tidsperiod vilket utgör en skillnad mot *cap-and-trade* system där handel alltid är möjligt (Deac 2013, ss. 41-42). Även de krediter (CER och ERU) som erhålls av företag som startar projekt i andra länder i enlighet med mekanismerna för gemensamt genomförande och ren utveckling kan handlas på en marknad (MacKenzie 2009, s. 443). Även privatpersoner och organisationer som inte omfattas av ett handelssystem kan handla med utsläppsrätter. Detta görs då i syfte att minska antalet tillgängliga rätter på marknaden genom att de rätter som köpts returneras till den utfärdande myndigheten (Raiborn & Massoud 2010, s. 107).

3.2.1 Utsläppsrätter i Europa

Europeiska Unionens handelssystem för utsläppsrätter (EU ETS) anses vara världens största *cap-and-trade* system och omfattar 31 länder (European Commission u.å.a). EU ETS bygger på att anläggningar köper eller blir tilldelade utsläppsrätter som sedan kan köpas eller säljas vidare efter behov (European Commission u.å.a). De växthusgaser som regleras under detta system är främst koldioxid, där en utsläppsrätt ger rätten att släppa ut ett ton koldioxid. Även andra gaser såsom dikväveoxid och perflourkolväten omfattas av handelssystemet (European Commission u.å.a).

EU ETS är uppdelat i tre faser där den första fasen, som varade mellan åren 2005 – 2007, var en testperiod. Den andra fasen varade mellan åren 2008 – 2012, under denna period skedde tilldelningen av utsläppsrätter till 90 procent genom gratis tilldelning. Andelen rätter som auktioneras ut har sedan kontinuerligt ökats. I EU ETS tredje fas, som varar fram till år 2020, är auktionering av utsläppsrätter den vanligaste tilldelningsmetoden (European Commission u.å.a). Förhoppningen är att EU ETS i framtiden ska kopplas till liknande handelssystem i andra delar av världen (European Commission u.å.a).

3.2.2 Utsläppsrätter i Nordamerika

I USA finns idag inget lika välutvecklat handelssystem för utsläppsrätter som inom EU. Handel med utsläppsrätter (i form av svaveldioxid) har dock funnits sedan år 1995 då *Envirionmetal Protection Agency* (EPA) startade *Acid Rain Program* (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 43) Växthusgaser såsom koldioxid och kväveoxid regleras däremot inte på federal nivå vilket gjort att flertalet stater istället infört *cap-and-trade* system på eget initiativ (Souchik 2012, s. 482).

Regional Greenhouse Gas Initiativ (RGGI) är det första tvingande *cap-and-trade* systemet i USA och kännetecknas av att utsläppsrätterna fördelas genom auktionering (IETA 2018a, ss. 2-6; Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 43). RGGI omfattar nio stater och är ett samarbete som syftar till att minska utsläpp av koldioxid från elsektorn. I USA finns även *California cap-and-trade* som trädde i kraft år 2013, detta system är även kopplat till liknande handelssystem i Ontario och Quebec (IETA 2018b, ss. 2-3).

3.3 Värdering och klassificering av utsläppsrätter

Då utsläppsrätter kontrolleras av företaget till följd av en inträffad händelse (tilldelning alternativt köp) samt förväntas ge framtida ekonomiska fördelar (genom att de gör det möjligt för företagen att fortsätta bedriva sin verksamhet alternativt kan säljas) möter de

tillgångsdefinitionen enligt såväl IFRS som U.S GAAP (Elfrink & Ellison 2009, s. 31). Problematiken kring vilken typ av tillgång de ska klassificeras som samt hur denna tillgång ska värderas kvarstår dock.

Tidigare forskning har visat att företag, i brist på standardiserad vägledning kring hur utsläppsrätter ska värderas och klassificeras i de finansiella rapporterna, använder sig av ett antal olika klassificerings- och värderingsmetoder vid redovisningen av utsläppsrätter (Fornaro, Winkelmann & Glodstein 2009, s. 43; Gallego-Alvarez, Martinez-Ferrero & Cuadrado-Ballesteros 2016, s. 3). Klassificering som immateriell tillgång eller lager har visat sig vanligast, men även en syftesbaserad redovisningsmetod (s.k. *activity based accounting*) har på senare tid vuxit fram (Lovell et al. 2010, s. 14 & s. 22; Haupt & Ismer 2011, ss. 15–16). Nedan kommer vi därför beskriva hur redovisning av utsläppsrätter enligt dessa metoder vanligen går till. Även klassificering av utsläppsrätter som finansiellt instrument har lyfts fram (MacKenzie 2009, s. 448) varför vi även kommer att beskriva hur redovisningen av utsläppsrätter går till enligt denna klassificering.

Vidare kommer vi även att beskriva hur FERC respektive IFRIC 3 rekommenderar att redovisningen av utsläppsrätter ska gå till, detta då de är det närmsta standardiserad vägledning man idag kan komma. Tidigare studier har även visat att *net liability approach*, även kallat *netting*, är en av de vanligaste metoderna för att ta upp utsläppsrätter i balansräkningen. Även *Government grant approach*, en metod som i mångt och mycket påminner om IFRIC 3, har visat sig förekomma varför även dessa metoder kommer att beskrivas nedan (Haupt & Ismer 2011, ss. 6-7; Ernst and Young (EY) 2009, s. 4). Det har även visat sig vanligt att företag inte lämnar några som helst upplysningar om redovisningen av sina utsläppsrätter i de finansiella rapporterna (Lovell et al. 2010, s. 22)

Gällande värderingen av utsläppsrätter menar Elfrink och Ellison (2009, ss. 30-31) att företag som följer U.S. GAAP tenderar att värdera utsläppsrätterna till anskaffningsvärde medan de företag som följer IFRS istället värderar dem till verkligt värde.

3.3.1 Immateriell tillgång

Klassificering av utsläppsrätter som immateriell tillgång innebär att de tas upp som en anläggningstillgång och initialt värderas till anskaffningsvärde (Ewer, Nance & Hamlin 1992, s. 72). Värdering till anskaffningsvärde innebär att rätter som tilldelats gratis tas upp till ett nollvärde. Enligt IAS 38 p. 72 ska immateriella tillgångar vid en efterföljande värdering tas upp antingen enligt anskaffningsvärdemetoden eller omvärderingsmetoden d.v.s. verkliga värdet vid omvärderingstidpunkten efter avdrag för eventuella tillkommande ackumulerade avskrivningar och tillkommande ackumulerade nedskrivningar. Omvärderingsmetoden är dock inte en accepterad metod under U.S GAAP (Doupnik & Perera 2015, s. 141). Det som talar för detta klassificeringsalternativ är enligt Ewer, Nance och Hamlin (1992, s. 72) att utsläppsrätter är en typ av rättigheter som inte har någon egentlig fysisk form. De är även vanligt att man har kvar dessa rättigheter i flertalet år. Utsläppsrätter skiljer sig dock från många andra immateriella tillgångar på så vis att de är kopplade till en specifik kvantitet (Ewer, Nance & Hamlin 1992, s. 73).

3.3.2 Lager

Om utsläppsrätter hålls som en del i företagets ordinarie verksamhet menar Warwick och Ng (2012, s. 57) att klassificering som lager är ett lämpligt alternativ, om än inte särskilt vanligt. Klassificering som lager innebär att utsläppsrätterna värderas till det lägsta av anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde (IAS 2 p. 9), alltså enligt *lägsta värdets princip*

(LVP). Anskaffningsvärdet beräknas enligt IAS 2 p. 25 genom tillämpning av *först in, först ut-metoden* (FIFU) eller genomsnittsmetoden. Enligt U.S GAAP värderas istället lagret till det lägsta av *cost or market* där market inte får vara högre än nettoförsäljningsvärdet eller lägre än nettoförsäljningsvärdet med avdrag för normal vinstmarginal. U.S GAAP tillåter även *sist in, först ut-metoden* (SIFU) som är förbjuden under IFRS (Doupnik & Perera, 2015, s. 121). Det förekommer även att företag som klassificerar utsläppsrätter som lager väljer att värdera dem till verkligt värde, även om det inte är särskilt vanligt (Black 2013, s. 233).

Problemet med att klassificera utsläppsrätter som lager är enligt Ewer, Nance och Hamlin (1992, s. 73) att företag ofta har utsläppsrätter i lager som inte kommer att förbrukas förrän om flera år. Något som gör det olämpligt att klassificera dem som omsättningstillgång. Raiborn och Massoud (2010, s. 110) menar även att en klassificering som lager är olämplig då det indikerar att utsläpp skulle vara en nödvändig del av produktionen.

3.3.3 Syftesbaserad redovisning

Företag kan ha utsläppsrätter av flertalet olika anledningar. De kan hålla dem i syfte att fullgöra sina åtaganden gentemot ett handelssystem, som en investering eller i handelssyfte (Trück et al. 2006, ss. 22-23). Svårigheten med att veta i vilket syfte utsläppsrätterna hålls har gjort att en form av *activity based accounting* vuxit fram där rätter redovisas på olika vis beroende på i vilket syfte de hålls (Lovell et al. 2010, s. 14). Denna metod står i kontrast till IFRIC 3 som anser att utsläppsrätter, trots deras skilda användningsområden, i grund och botten är samma sak och därför bör behandlas på ett enhetligt vis (Lovell et al. 2010, s. 14).

Den aktivitetsbaserade metoden får stöd av Haupt och Ismer (2011, ss. 15-16) som menar att en syftesindelningen löser de redovisningsmässiga problem som förändringar i marknadspriset orsakar och att metoden på så vis bidrar till en rättvisande bild. De presenterar även ett sätt på vilket de anser att denna syftesindelning bör gå till. Haupt och Ismer (2011, ss. 15-16) gör en uppdelning mellan de rätter som hålls i fullgörandesyfte och de som hålls i handelssyfte. De som hålls i fullgörande syfte bör enligt Haupt och Ismer (2011, ss. 15-16) värderas enligt anskaffningsvärdemetoden eller omvärderingsmetoden medan de som hålls i handelssyfte bör värderas till verkligt värde. Författarna berör dock inte hur klassificeringen enligt denna metod bör gå till.

3.3.4 Finansiellt instrument

När IFRIC tog fram sitt förslag på hur utsläppsrätter skulle hanteras i redovisningen var det många som ansåg att utsläppsrätter mest påminde om finansiella instrument, inte minst med tanke på att de kan handlas på en öppen marknad (MacKenzie 2009, s. 448). Om man klassificerar utsläppsrätter som finansiella instrument ska de kategoriseras som finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultatet (Warwick & Ng 2012, s. 62). För att tas upp på detta vis ska tillgången klassificeras som att den innehas för handel (IAS 39 p. 9). IAS 39 ersattes av IFRS 9 vid årsskiftet 2017/2018. Vi utgår från IAS 39 då de rapporter vi studerat avser år 2016. Den vanligaste anledningen till att företag handlar med utsläppsrätter är dock för att täcka upp för sina egna utsläpp och inte i handelssyfte vilket gör att klassificering som finansiellt instrument inte anses lämplig (Warwick & Ng 2012, s. 62; Raiborn & Massoud 2010, s. 110). Utsläppsrätter skiljer sig även från många andra finansiella tillgångar då de kan förbrukas av företaget (Ewer, Nance & Hamlin 1992, s. 74).

3.3.5 IFRIC 3

IASB gav år 2004, i samband med införandet av EU ETS, ut IFRIC 3 *emission rights* som var deras tolkning av hur utsläppsrätter skulle behandlas i redovisningen. Det var inget tvång att

följa denna tolkning utan den speglade endast ett möjligt sätt på vilket man kunde välja att redovisa utsläppsrätter (Haupt & Ismer 2011, ss. 5-6).

Enligt IFRIC 3 ansågs utsläppsrätter vara en typ av immateriell tillgång och skulle därmed tas upp i redovisningen i enlighet med IAS 38 *Immateriella tillgångar*. När utsläppsrätter förvärvas till ett lägre pris än dess verkliga värde (genom exempelvis gratis tilldelning) skulle de värderas till verkligt värde och mellanskillnaden tas upp som ett statsbidrag i enlighet med IAS 20 *Redovisning av statliga bidrag och upplysningar om statliga stöd*. Statsbidraget skulle initialt tas upp som förutbetalad intäkt (skuld) i balansräkningen, för att sedan successivt minskas i takt med att utsläppen skedde. En immateriell tillgång får endast tas upp till verkligt värde om ett statsbidrag redovisas (IAS 38 p. 44).

Enligt IFRIC 3 skulle även en skuld i form av en avsättning i enlighet med IAS 37 *Avsättningar, eventalförpliktelser och eventualtillgångar* redovisas i takt med att utsläppen sker. Detta för att täcka företagets skyldighet att i slutet av perioden överlämna motsvarande mängd utsläppsrätter till staten. Avsättningen ska enligt IAS 37 p. 36 värderas till den bästa uppskattningen av det belopp som krävs för att reglera förpliktelsen vid periodens slut, vilket vanligen innebär en värdering till marknadsvärde (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 41; Warwick & Ng 2012, s. 57) Förändringar i skuldens värde redovisas i resultaträkningen. I takt med att utsläppen sker och statsbidraget minskas skulle en inkomst redovisas, på samma vis skulle en kostnad redovisas i takt med att avsättningen för att täcka de faktiska utsläppen ökade. I slutet av perioden skulle en avstämning göras där man kontrollerade att företagen hade nog med utsläppsrätter för att reglera sina avsättningar (Deloitte/IASPlus 2017a; Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 41).

Vid en efterföljande värdering kunde företaget, i enlighet med IAS 38, välja att värdera utsläppsrätterna i enlighet med anskaffningsvärdemetoden eller omvärderingsmetoden. Anskaffningsvärdemetoden innebär att tillgången värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar (IAS 38 p. 74) och omvärderingsmetoden innebär att tillgången värderas till verkligt värde. För att få använda sig av omvärderingsmetoden krävs dock enligt IAS 38 p. 75 att tillgången handlas på en aktiv marknad, ett krav som utsläppsrätter uppfyller.

Både anskaffningsvärdemetoden och omvärderingsmetoden kunde enligt EFRAG leda till en mismatchning av företagets tillgångar och skulder alternativt vinst och förlust (Deac 2013, ss. 43–44; Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 42). Rädslan för att tolkningen skulle leda till artificiell volatilitet i företagets resultat var en av anledningarna till att EFRAG inte rekommenderade EU att anta standarden. IFRIC 3 drogs tillbaka bara ett drygt halvår efter att den getts ut (Lovell et al. 2010, s. 15; Bebbington & Larrinaga-González 2008, s. 705). Trots att IFRIC 3 drogs tillbaka är det fullt möjligt för företag att använda sig av denna tolkning för att få vägledning gällande den redovisningsmässiga hanteringen av utsläppsrätter.

3.3.6 FERCs rekommendation

FERC är den myndighet som reglerar handeln med el, olja och naturgas mellan stater i USA (FERC 2016). De ansvarar även för utvecklandet av standarder i form av USofA och diverse riktlinjer för de berörda företagets finansiella rapportering (FERC 2016; Elfrink & Ellison 2009, s. 31). FERCs rekommendation gällande redovisningen av utsläppsrätter är den som främst används under U.S. GAAP (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 4; Elfrink & Ellison 2009, s. 31). Det faktum att det främst är företag verksamma inom el, olja och naturgas (de branscher som regleras av FERC) som påverkas av svaveldioxidregleringen har

gjort att FERC är den amerikanska organisation som haft störst påverkan på redovisningen av utsläppsrätter i USA (Lovell et al. 2010, s. 16).

Enligt FERCs rekommendation ska utsläppsrätter klassificeras som lager och värderas till anskaffningsvärde. Köpta rätter värderas därmed till det pris de köpts in för medan rätter som tilldelats gratis värderas till noll. Trots att FERC anser att utsläppsrätter bör klassificeras som lager värderas de alltså inte såsom lager bör värderas enligt U.S. GAAP, d.v.s. till det lägsta av *cost or market*. Enligt FERCs rekommendationen värderas utsläppsrätter inte till marknadsvärde, vilket innebär att förändringar i marknadsvärdet inte påverkar vare sig företagets resultat- eller balansräkningar (Elfrink & Ellison 2009, s. 32). FERC rekommenderar även att en kostnad ska redovisas i takt med att utsläppen sker och rätterna förbrukas, denna kostnad ska beräknas enligt genomsnittsmetoden (Lovell et al. 2010, s. 16; Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 4; Elfrink & Ellison 2009, s. 31). Rätter som hålls i spekulativt syfte bör enligt FERC klassificeras som *övrig investering* (Elfrink & Ellison 2009, s. 31).

3.3.7 Net liability approach

Deac (2013, s. 44) lyfter fram *net liability approach* som en alternativ metod vid redovisningen av utsläppsrätter. Enligt denna metod redovisar företag varken någon tillgång eller skuld, detta gäller oavsett om rätterna köpts in eller är tilldelade gratis. Utsläppsrätterna påverkar överhuvudtaget inte balansräkningen så länge som mängden tilldelade rätter är tillräcklig för att täcka företagets faktiska utsläpp (Warwick & Ng 2012, s. 58). Denna metod kallas även *off balance sheet approach* (Deac 2013, s. 44). Det är först när företagets faktiska utsläpp överstiger de tilldelade rätterna som en avsättning motsvarande marknadsvärdet för de extra utsläppsrätter de behöver för att täcka sina utsläpp redovisas (Deac 2013, s. 44).

Denna metod är enligt Haupt och Ismer (2011, s. 7) den vanligast förekommande inom EU ETS. Även i USA är det vanligt att företag använder sig av denna metod och därmed inte redovisar någon skyldighet att överlämna utsläppsrätter förrän de faktiska utsläppen överstiger mängden tilldelade rätter (Lovell et al. 2010, s. 16). Metoden innebär att en stor del av företagets utsläppsrätter förblir osynliga i företagets rapporter (Lovell et al. 2010, s. 16).

3.3.8 Government grant approach

I likhet med IFRIC 3 innebär Government grant approach att utsläppsrätter som företag erhållit genom gratis tilldelning initialt ska värderas till verkligt värde, samt att en motsvarande skuld, i form av ett statsbidrag, ska redovisas i balansräkningen. I takt med att utsläppen sker minskas sedan statsbidraget och en intäkt redovisas (EY 2009, s. 4). Precis som enligt IFRIC 3 redovisas även en skuld i takt med att utsläppen sker. Skulden speglar företagets skyldighet att överlämna en viss mängd utsläppsrätter i slutet av fullgörandeperioden. Denna skuld värderas dock inte till marknadsvärde såsom IFRIC 3 rekommenderar. Så länge som företaget har tillräckligt med utsläppsrätter för att täcka skulden värderas den istället till det värde som utsläppsrätterna är upptagna i balansräkningen till (Warwick & Ng 2012, s. 58). Endast om företagets faktiska utsläpp överstiger mängden utsläppsrätter som företaget har i lager värderas motsvarande del av skulden till marknadsvärdet för de extra utsläppsrätter som behöver köpas in för att täcka företagets faktiska utsläpp (EY 2009, ss. 4-5; Warwick & Ng 2012, s. 58).

3.4 Standardiseringsarbeten gällande redovisningen av utsläppsrätter

Emerging Issues Task Force (EITF), en organisation som hjälper FASB att förbättra den finansiella redovisningen, höll 2003 ett möte i syfte att försöka komma med vägledning kring hur utsläppsrätter ska redovisas. Redan efter första mötet togs dock denna fråga kallad; *Issue 03-14 Partitipants' Accounting for Emissions Allowances under a "Cap and Trade" Program*, bort från EITFs agenda. Detta berodde till viss del på att somliga medlemmar trodde att en förändring av FERCs vägledning på området kunde få konsekvenser för andra områden berörda av U.S GAAP (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 41).

År 2008 påbörjade IASB och FASB ett gemensamt projekt, kallat *Emissions Trading Schemes project*, med syfte att ge ut klar vägledning gällande utsläppsrätter i form av en IFRS. Tanken med projektet var att det skulle generera en standard för redovisningen av alla olika typer av utsläppsrätter, denna standard skulle vara tillämplig på marknadsbaserade handelssystem världen över (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 42; Lovell et al. 2010, s. 17). IASB och FASB skulle ha publicerat ett *Exposure draft* i frågan redan år 2009 men datumet sköts upp flertalet gånger (Lovell et al. 2010, s. 17). I november år 2010 bestämde sig IASB och FASB för att skjuta upp hela projektet (Deloitte/IASPlus 2017b). Lovell et al. (2010, s. 17) lyfter fram de grundläggande skillnader som finns mellan de två redovisningsorganen som en av anledningarna till att projektet inte blev någon framgång. FASB anser att det behövs specifika standarder för att täcka in alla tänkbara redovisningsscenario (regelbaserat), medan IASB snarare förespråkar övergripande riktlinjer som kan appliceras på flera olika fall (principbaserat). Detta har gjort det svårt för de båda organen att enas även i andra frågor (Lovell et al. 2010, s. 17).

I skrivande stund har varken IASB, FASB, eller dem gemensamt, gett ut någon vägledning på området. IASB återupptog visserligen *Emissions Trading Schemes* projektet på egen hand år 2012 men har hittills enbart döpt om projektet till *Pollutant pricing mechanisms* och breddat dess inriktning. Någon ny vägledning inom området har ännu inte getts ut (Deloitte/IASPlus 2017b). FASB har i dagsläget inget projekt på området (FASB 2014). Bristen på vägledning från dessa två organ har gjort att FERCs riktlinjer och den tillbakadragna tolkningen IFRIC 3 är det enda stöd företagen har att lita sig mot vid redovisningen av utsläppsrätter.

3.5 Etiskt perspektiv

Trots att handel med utsläppsrätter idag sker på många håll runt om i världen är det långt ifrån ett okontroversiellt ämne. Införandet av ett handelssystem för utsläppsrätter innebar att man satte ett pris på miljön, något som enligt Aldred (2011, s. 347) inte var särskilt lyckat med tanke på att de skador utsläppen orsakar inte går att reparera med pengar. Tanken med handelssystemen är ändå just den att företagen ska betala för den skada deras utsläpp orsakar (Jani & Solanki 2013, s. 57). Det är dock vanligt att företag, främst inom elsektorn, kringgår detta genom att föra över de kostnader som utsläppsrätterna innebär på konsumenterna i form av ökade elpriser (MacKenzie 2009, s. 449). Företag har använt sig av denna metod även gällande utsläppsrätter som de tilldelats gratis (MacKenzie 2009, s. 449). Detta innebär att företag istället för att betala för sina utsläpp fått betalt för dem.

Kritiker menar att *cap-and-trade* system gör att företag endast kommer att minska sina utsläpp om det är mer lönsamt för dem än att köpa extra utsläppsrätter. Så länge som det är billigare för företagen att köpa extra utsläppsrätter än att investera i miljövänlig teknik kommer några utsläppsminskningar med andra ord inte att ske (Raiborn & Massoud 2010, s.

108). Enligt Raiborn och Massoud (2010, s. 108) anser kritiker därför att det istället för marknadsbaserade handelssystem borde ställas rättsliga krav på företagen som tvingar dem att faktiskt minska sina utsläpp. Raiborn och Massoud (2010, s. 108) menar även att införandet av handelssystem för utsläppsrätter gör att företagens utsläpp legitimeras, detta då företag som släpper ut mer än sin tilldelade andel lätt kan köpa extra utsläppsrätter och på så vis *göra rätt för sig* i rättslig mening trots att de egentligen är stora miljöbovar.

Handelssystem för utsläppsrätter innebär även i mångt och mycket att utsläpp flyttas från ett företag till ett annat och några egentliga utsläppsminskningar sker således sällan (Raiborn & Massoud 2010, ss. 119-120). Aldred (2011, s. 350) beskriver utsläppsminskningen är ett gemensamt ansvar och menar därför att det ur ett samhällsperspektiv inte borde vara möjligt för företag att betala någon för att minska sina utsläpp när de inte är kapabla att göra det själva.

En annan aspekt av handelssystemen som ifrågasatts är det faktum att mängden tilldelade rätter bygger på företagens faktiska utsläpp innan systemet började. Detta innebär att de företag vars utsläpp var störst innan handelssystemets början även är de som tilldelas flest utsläppsrätter (Raiborn & Massoud 2010, s. 108). Företag med stora initiala utsläpp får på så vis fördelar (i form av extra utsläppsrätter) gentemot företag som redan innan systemets början försökt hålla nere sina utsläpp.

3.6 Systemorienterade teorier

Som en konsekvens av klimatförändringarna ställs det större krav på företag att ta sitt ansvar. Teorier så som *agency theory* och *usefulness theory* lägger endast vikt vid ekonomiska faktorer och ser därmed främst till finansiella intressenter (Fernando & Lawrence 2014, s. 152). Genom att använda oss av legitimitetsteorin, intressentteorin och institutionell teori, som är politiska ekonomiska teorier, så tillåts vi få en bredare uppfattning om varför företag väljer att dela viss information (Deegan & Unerman 2011, s. 322) och vad som kan ligga till grund för hur företag redovisar utsläppsrätter. Då utsläppsrätter redovisas på en mängd olika sätt kommer vi använda oss av legitimitetsteorin, intressentteorin och institutionell teori som verktyg i analysen av vår empiri.

3.6.1 Legitimitetsteorin

Legitimitet är ett begrepp som samhällsvetenskapen har erbjudit olika definitioner av och som tidigare specificerats i olika utsträckning (Suchman 1995, s. 573). Relch (1998, s. 12) beskriver organisationer som sociala konstruktioner vars existens är beroende av att samhället stöttar dem. Enligt Suchman (1995, s. 574) kan legitimitet ofta uppfattas som något objektivt, trots att legitimitet skapas genom subjektiva uppfattningar och antaganden. Vidare beskriver Suchman (1995, s. 574) legitimitet som en social konstruktion och förklarar detta vidare genom att organisationen är beroende av samhällets uppfattning om dess verksamhet. Denna relation har beskrivits som ett "socialt kontrakt", Brown och Deegan (1998, s. 22) menar att detta innebär att företagen har vissa villkor att förhålla sig till. Enligt legitimitetsteorin försöker organisationer försäkra sig om att de verkar inom samhällets gränser och normer. Dessa gränser och normer förändras över tid (Brown & Deegan, 1998 s. 22; O'Donovan 2002, s. 347). Om en organisation inte kan rättfärdiga sin verksamhet kan kontraktet, som ger dem rätt att verka, dras in. Detta kan få svåra konsekvenser för företaget, exempelvis genom att konsumenter slutar handla av företaget, leverantörer slutar förse företaget med resurser, långgivare slutar förse företaget med kapital och staten kan agera genom att höja skatter eller införa lagar för att hindra vissa typer av beteenden (Deegan & Unerman 2011, s. 325). Många

har använt sig av begreppet *legitimitetsgap* för att beskriva en situation där uppfattningen om hur en organisation bör handla inte överensstämmer med hur den verkligen har handlat (Deegan & Unerman 2011, s. 329).

Det finns flera anledningar till att ett företag ger ut information om sin verksamhet. O'Donovan (2002 s. 364) menar att anledningen till att företag ger ut miljömässig information framförallt grundar sig i att de vill framställa företaget som "bra", vilket stärker idén om att årsredovisningar används av ledningen för att visa upp en positiv bild av företaget, även när det gäller deras sociala och miljömässiga prestation. Även Brown och Deegan (1998 s. 33) har i sin studie använt sig av legitimitetsteorin och menar att ledningen i situationer där de upplever att organisationens legitimitet är hotad, kan reagera genom att öka hållbarhetsredovisningen.

3.6.2 Intressentteorin

Intressentteorin har likheter med legitimitetsteorin. Detta grundar sig i att båda teorierna sätter organisationen i ett sammanhang där den påverkar och påverkas av samhället (Deegan 2002, s. 295). Enligt Deegan (2002, s. 295) utmärker sig ändå intressentteorin genom att se olika grupper i samhället, till skillnad från legitimitetsteorin som ser på samhället som en helhet. Vad som innefattas i begreppet *intressent* eller vad intressentmodellen och intressentteorin är har förklarats och definierats av många, och fått stöd på olika sätt (Donaldson & Preston 1995, s. 66). Organisationer är beroende av sina ägare, av leverantörer för resurser, av att kunder vill köpa deras varor och tjänster och av sina anställda, dessa brukar man referera till som företagets intressenter (Hasnas 1998, s. 25). Hasnas (1998, s. 26) hävdar även att enligt intressentteorin så har ledningen en skyldighet att säkerställa organisationens överlevnad genom att balansera de olika intressenternas intressen, inte att maximera avkastning eller att nå endast finansiella mål.

Intressentteorin brukar delas in i en positiv, eller styrnings/lednings-baserad gren och i en normativ eller etisk gren (Deegan & Unerman 2011, s. 348). Den styrnings/lednings-baserade grenen erbjuder en förklaring till varför en organisation ofta lägger större vikt vid vissa intressenter. Detta grundar sig i den makt vissa intressenter har och som andra har mindre av eller saknar. Organisationen kommer därför att se till vissa intressenter först (Deegan & Unerman 2011, s. 353). Utgångspunkten i den etiska grenen av intressentteorin är att alla intressenter är viktiga och inte endast baserat på den roll de har i förhållande till organisationen. Vidare innebär detta att alla har ett värde och att detta värde inte ska kränkas (Deegan & Unerman 2011, s. 350). Hasnas (1998, s. 27) menar att det är ledningens roll att representera alla intressenter och deras intressen i beslut gällande företaget och dess fortsatta inriktning. Deegan och Unerman (2011, s. 53) menar även att olika intressenter påverkar den information som företaget väljer att dela. Depoers, Jeanjean och Jérôme (2016, s. 445) skriver att olika intressenter, efter att den globala uppvärmningen fått större uppmärksamhet, har krävt att företag ger ut mer information om utsläpp av växthusgaser.

3.6.3 Institutionell teori

Ytterligare en teori som kompletterar legitimitetsteorin och intressentteorin, när det gäller att förklara och förstå hur organisationer fungerar, är den institutionella teorin (Deegan & Unerman 2011, s. 361). Något man har sett är att organisationer som är verksamma inom samma område tenderar att ta liknande form och vad som ligger till grund för detta är något som den institutionella teorin försöker förklara. Den institutionella teorin bygger på antagandet att organisationer använder strukturer och tekniker som anses vara legitima av

andra organisation inom samma område, oberoende av om dessa visat sig vara effektiva eller inte (Carpenter & Feroz 2001, s. 569).

Isomorfism är ett begrepp som ofta används inom den institutionella teorin. Dillard, Rigsby och Goodman (2004, s. 509) beskriver isomorfism som "the adaptation of an institutional practice by an organization", vilket innebär att organisationer har en tendens att använda sig av redan beprövade strukturer och tekniker - de anpassar sig efter det som redan existerar. Man har tidigare kunnat identifiera tre typer av isomorfism som man vanligen refererar till. Dessa tre former av isomorfism är *tvingande isomorfism*, *mimetisk isomorfism* och *normativ isomorfism* (Powell & DiMaggio 1991, s. 67). Den tvingande isomorfismen grundar sig enligt författarna i såväl formell som en informell press av andra organisationer som företaget är beroende av eller av samhället generellt. Detta kan till exempel visa sig genom att företag tvingas anpassa sig till nya miljöföreskrifter men kan även ske genom mer subtila påtryckningar (Powell & DiMaggio 1991, ss. 67-68). Den mimetiska isomorfismen beskrivs som ett försök av organisation att efterlikna en mer framgångsrik organisation och på så vis öka sin legitimitet, detta sker ofta som ett resultat av osäkerhet (Powell & DiMaggio 1991, s. 69) Den normativa isomorfismen härrör från ett försök av professionella att komma fram till det bästa sättet att driva organisationen på (Powell & DiMaggio 1991, s. 70).

Den institutionella teorin har använts flitigt när det gäller att förstå organisationer bättre, men den har även visat sig vara användbar när det gäller att förstå redovisningen (Deegan & Unerman 2011, s. 361). Deegan och Unerman (2011, s. 361) menar att institutionell teori är användbar i undersökningar gällande organisationer som ger ut frivilliga hållbarhetsrapporter då den erbjuder ett annat perspektiv än de som legitimitetsteori och intressenteori ger.

3.7 Normativa teorier

Föreställningsramarna för utformning av finansiella rapporter, fortsättningsvis Föreställningsramarna, beskriver vad som borde ligga till grund för de finansiella rapporterna vilket gör dem till normativa teorier (Deegan & Unerman 2011, ss. 204-205). Vi har använt oss av IASBs respektive FASBs Föreställningsramar från år 2010 vilka är resultatet av ett gemensamt projekt mellan de två normgivarna. I detta avsnitt beskriver vi vad IASB och FASB anser att syftet med de finansiella rapporterna är samt vilka som anses vara användare av informationen. Detta görs för att tydliggöra betydelsen av de kvalitativa egenskaperna i upprättandet av de finansiella rapporterna, då bristen på uppvisandet av dessa egenskaper innebär att det huvudsakliga syftet med rapporteringen inte uppfylls (Deegan & Unerman 2011, s. 222). Nedan sammanfattas några av de kvalitativa egenskaperna som återfinns i IASBs respektive FASBs Föreställningsramar och som har bedömts relevanta för studiens analys. Vi kommer även att beskriva *avvägningar* mellan de kvalitativa egenskaperna samt *nytta och kostnad* med rapporteringen.

3.7.1 Kvalitativa egenskaper

Det framgår att syftet med Föreställningsramen bl.a. är att ge normgivare, upprättare och användare av finansiella rapporter vägledning (IASBs Föreställningsram 2010, s. 25). Syftet med de finansiella rapporterna är att informationen som delges ska vara användbar för nuvarande och potentiella investerare, långivare och andra kreditgivare i beslut om att tilldela företaget resurser (IASBs Föreställningsram 2010, s. 27; FASBs Föreställningsram 2010, s. 1). Dessa anses vara företagets primära intressenter (FASBs Föreställningsram 2010, s. 2). Användbar information är sådan som användarna kan lägga till grund för sina beslut (IASBs Föreställningsram 2010, s. 33). För att informationen ska anses vara användbar bör den därför

uppvisa vissa kvalitativa egenskaper (IASBs Föreställningsram 2010, s. 33). I Föreställningsramarna återfinns två fundamentala kvalitativa egenskaper, *relevans* och *tillförlitlighet*, samt fyra förbättrande egenskaper, *jämförbarhet*, *verifierbarhet*, *aktualitet* och *begriplighet* (IASBs Föreställningsram 2010, ss. 33-37; FASBs Föreställningsram 2010, s. 16). *Relevans*, *korrekt återgivning*, *jämförbarhet* och *begriplighet* kommer att beskrivas nedan. Övriga egenskaper anses inte vara relevanta för studien och beskrivs därför inte.

3.7.1.1 Relevans

För att information ska anses vara *relevant* ska den kunna påverka användarens beslut (IASBs Föreställningsram 2010, s. 33; FASBs Föreställningsram 2010, s. 17). Det framgår vidare att detta innebär att informationen ska bekräfta tidigare händelser, ha ett prognosvärde, eller båda delar och på så vis hjälpa användaren att bilda sig en uppfattning om företagets framtida utveckling samt bekräfta eller korrigera tidigare värderingar. Även *väsentlighet* tas upp som en egenskap som hör ihop med relevans och beskrivs som en aspekt som är kontextberoende (IASBs Föreställningsram 2010, s. 34; FASBs Föreställningsram 2010, s. 17). Detta innebär att något som är väsentligt för ett företag i en viss situation inte behöver vara det för ett annat.

3.7.1.2 Korrekt återgivning

Korrekt återgivning innebär att informationen på ett sanningsenligt sätt återger det som den hävdar att den återger (IASBs Föreställningsram 2010, s. 34; FASBs Föreställningsram 2010, s. 17). Informationen bör således vara *fullständig*, *neutral* och *fri från fel* (IASBs Föreställningsram 2010, s. 34; FASBs Föreställningsram 2010, s. 17). Detta innebär att all information som användaren behöver ska delges tillsammans med nödvändiga beskrivningar och förklaringar, att informationen inte på något vis är manipulerad samt att informationen har sammanställts utan fel (IASBs Föreställningsram 2010, s. 34; FASBs Föreställningsram 2010, s. 18).

3.7.1.3 Jämförbarhet

Jämförbarhet är en egenskap som gör det möjligt att identifiera och förstå likheter och skillnader mellan ting (IASBs Föreställningsram 2010, s. 36; FASBs Föreställningsram 2010, s. 19). För att användaren ska kunna ta mer välgrundade beslut baserat på informationen måste det därför finnas möjlighet att jämföra de finansiella rapporterna mellan företag men även över tid (IASBs Föreställningsram 2010, s. 36; FASBs Föreställningsram 2010, s. 19). Jämförbarhet ska inte förknippas med likformighet, vidare framgår det att informationen anses vara jämförbar om lika saker behandlas lika och olika saker behandlas olika (IASBs Föreställningsram 2010, s. 36; FASBs Föreställningsram 2010, s. 19).

3.7.1.4 Begriplighet

Informationen är *begriplig* om den klassificeras och presenteras på ett tydligt och konsekvent sätt, samt att den är begriplig för de med viss kunskap inom ekonomi (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37; FASBs Föreställningsram 2010, s. 21). Det framgår även att information som är komplex inte ska utelämnas då detta kan ge missledande information (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37).

3.7.1.5 Avvägningar

I Föreställningsramarna framgår det att de fundamentala kvalitativa egenskaperna är relevans och tillförlitlighet. Utan dessa egenskaper kan de finansiella rapporterna inte tillgodose information som användarna behöver för att fatta bra beslut (IASBs Föreställningsram 2010, s. 35). När det gäller de förbättrande kvalitativa egenskaperna ska dessa användas i så hög utsträckning som möjligt (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37; FASBs Föreställningsram

2010, s. 21). Vidare beskrivs en situation där uppfyllandet av en förbättrande egenskap måste minska för att öka en annan (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37; FASBs Föreställningsram 2010, s. 21). Lämpliga upplysningar kan dock delvis kompensera för en situation där exempelvis jämförbarheten minskat (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37; FASBs Föreställningsram 2010, s. 21).

3.7.1.6 Nyttan och kostnad

Sammanställandet av finansiella rapporter är ofta kostsamt och nyttan med informationen bör överstiga kostnaden att tillhandahålla den, varför det finns fördelar såväl som nackdelar med finansiell rapportering (IASBs Föreställningsram 2010, s. 37). Det framgår att det i slutändan är användarna av informationen som bär kostnaderna för sammanställandet av densamma, i form av minskad avkastning, men om informationen inte tillgodoses av företaget drabbas användaren ändå av ytterligare kostnader (IASBs Föreställningsram 2010, s. 38). Det är dock viktigt att säkerställa att kostnaderna förknippade med upprättandet av de finansiella rapporterna kan rättfärdigas av dess nytta (FASBs Föreställningsram 2010, s. 21)

3.8 Reglering

Med *reglering* menar man att staten genom lagar, regler eller bestämmelser påverkar den fria marknaden. Som tidigare nämnts är det inte längre någon fråga om vi behöver uppnå en mer hållbar utveckling, åsikterna går dock isär när det gäller om denna förändring ska regleras genom lagstiftning eller om företagsledningarna ska ges möjlighet till självreglering (Deegan & Shelly 2014, s. 500). Det finns de som är förespråkare och de som är motståndare till att reglera den information företag ska tillgodose (Cooper & Keim 1983, s. 201).

Ett argument mot reglering är att det finns incitament för företag att göra det som får anses vara "rätt". Dessa brukar främst vara att företaget eftersträvar konkurrensfördelar, ökad effektivitet samt duktiga medarbetare (Deegan & Shelly 2014, s. 506). Reglering genom lagstiftning kan därför ses som onödigt då marknaden reglerar sig själv mot en mer hållbar utveckling (Deegan & Shelly 2014, s. 506). *The free-market perspective* eller *the anti-regulation perspective* används som ett argument mot reglering. I detta perspektiv ses information som en handelsvara och man menar att marknadskrafterna, d.v.s. utbud och efterfrågan, kommer ge en optimal nivå av information om en organisation (Deegan & Unerman 2011, s. 62-64).

Det finns även många argument till fördel för reglering. De främsta argumenten är att marknaden för information varken fungerar effektivt eller rättvist i brist på reglering (Cooper & Keim 1983, s. 190). Även Lee (2011, s. 234) menar att många argument mot reglering bygger på att marknaden är effektiv, vilket inte alltid stämmer. Om företag inte har incitament att tillgodose informationsbehovet så finns det stor risk för marknadsmisslyckande (Cooper & Keim 1983, s. 195). Detta är något som får flera konsekvenser. Marknadens effektivitet, eller brist på effektivitet, påverkar investeringsbeslut, normgivningsprocesser samt beslut gällande hur mycket och vilken typ av information en organisation delar (Lee 2011, s. 234). Cooper och Keim (1983, s. 195) menar därför att det som talar till fördel för reglering är att man säkerställer att informationen tillgodoses till minsta möjliga kostnad. Cooper och Keim (1983, s. 191) skriver även att statlig reglering sägs öka trovärdigheten hos redovisningsinformation och öka allmänhetens förtroende för kapitalmarknaden, något som författarna även menar att statlig reglering tidigare gjort, då förtroendet efter depressionen på 1930-talet återställdes och till och med utökades (Cooper & Keim 1983, s. 201). Ett annat starkt argument för reglering är att det skyddar konsumenterna från missledande information (Cooper & Keim 1983, s. 193).

Det finns även nackdelar med reglering och argument som talar för att man bör undvika reglering. Deegan och Shelly (2014, s. 507) skriver att de brister som många menar att den fria marknaden har även gäller reglering, s.k. *non-market failure* eller *government failure*. En vanlig missuppfattning är att de som arbetar i regeringen arbetar för allmänhetens bästa samt har all tillgänglig information, men även dem har egenintressen. Politiker kan ge vika för politiskt tryck snarare än att handla enligt allmänhetens bästa (Andersson 1991, s. 228; Deegan & Shelly 2014, s. 508).

Cooper och Keim (1983, s. 191) menar att det är viktigt att ställa sig frågan huruvida regleringens fördelar är större än den fria marknaden. Trots att marknaden för information inte är perfekt innebär det inte per automatik att marknaden måste regleras (Cooper & Keim 1983, s. 192). Effektiviteten ligger i centrum, regleringen måste vara det bättre alternativet och fördelarna måste överstiga nackdelarna (Cooper & Keim 1983, s. 192). Vidare menar författarna (s. 192) att då regleringen är för omfattande, kostsam eller svår att implementera kan den fria marknaden, trots att den inte är perfekt, vara det bättre alternativet.

De senaste årtiondena har klimatförändringar skapat stora debatter och diskussioner förs kring hur man ska komma tillrätta med, eller åtminstone lindra, människans negativa påverkan på klimatet. Som en konsekvens av detta ställs det större krav på företag att ta sitt ansvar. Hållbarhetsfrågor i allmänhet men handelssystem för utsläppsrätter i synnerhet har olika målsättningar. Då utsläppsrätter redovisas på olika sätt och med olika syften har vi valt att använda oss av legitimitetsteori, intressentteori och institutionell teori. Dessa teorier grundar sig i politisk ekonomisk teori. Fernando och Lawrence (2014, s. 152) menar att ekonomiska teorier såsom *agency theory*, *positive accounting theory* och *decision usefulness theory* endast lägger vikt vid ekonomiska faktorer och därför främst ser till finansiella intressenter. Genom att använda oss av legitimitetsteori, intressentteori och institutionell teori, som är politiska ekonomiska teorier, så tillåts vi få en bredare uppfattning om varför företag väljer att dela viss information (Deegan & Unerman 2011, s. 322) och vad som kan ligga till grund för hur företag redovisar utsläppsrätter. Det är därför intressant att ta hjälp av legitimitetsteori, intressentteori och institutionell teori för att besvara studiens syfte.

3.9 Tillämpning av teorier

Syftet med de finansiella rapporterna är något som lyfts fram av de normativa föreställningsramarna. Enligt dessa bör den information som delges, för att vara användbar, återges på ett korrekt vis samt vara relevant. Då det gällande hanteringen av utsläppsrätter inte finns några standardiserade riktlinjer att vända sig till är det intressant att se hur väl dessa kriterier ändå uppfylls. De kvalitativa egenskaperna används således som ett verktyg för att se hur väl syftet med de finansiella rapporterna uppfylls gällande det hittills relativt oreglerade området - utsläppsrätter. Detta möjliggör även en diskussion kring huruvida reglering av detta område är nödvändigt eller inte.

Vidare är det rimligt att anta att företagens strävan efter legitimitet från intressenter såväl som samhälle kan ha påverkat utformningen av de finansiella rapporterna och därigenom även deras val av klassificerings- och värderingsmetoder. Vi anser därför att intressent – och legitimitetsteori är värdefulla analysverktyg i vår studie. Då företagen, i sin strävan efter just legitimitet, ofta vänder sig till andra företag såväl som etablerade riktlinjer och praxis ger även institutionell teori viktiga bidrag till vår analys. Tillämpningen av dessa teorier bidrar därför till en ökad förståelse av studiens resultat då de belyser viktiga aspekter av företagets relation till samhället och dess aktörer.

4 Empiri

4.1 Inledning

I följande kapitel presenteras studiens resultat. De undersökta företagen grupperas utifrån branschtillhörighet samt utifrån vilken världsdel de har sitt säte i. Samtliga företag är verksamma inom branscherna el, olja och gas eller naturgas samt har sitt säte i Nordamerika eller Europa. Det är därför dessa grupperingar som vidare kommer att förekomma i nedan presenterade resultat.

4.2 Undersökta bolag

Studiens urval består av 104 företag fördelade mellan tre branscher och två kontinenter. Av tabell 4.1 kan utläsas att 35 procent av företagen i urvalet har sitt säte i Europa medan 65 procent har sitt säte i Nordamerika. Av tabellen framgår även att urvalet till 48 procent består av företag verksamma inom elbranschen, 46 procent verksamma inom olja och gas samt 6 procent verksamma inom naturgas.

	Europeiska bolag	Nordamerikanska bolag	Totalt (%)
El	19	31	50 (48)
Olja & Gas	15	33	48 (46)
Naturgas	2	4	6 (6)
Totalt (%)	36 (35)	68 (65)	104 (100)

Tabell 4.1 Företagens bransch- och nationstillhörighet

4.3 Redovisning som tillgång

Nedan följer en sammanställning av hur Europeiska respektive Nordamerikanska företag hanterar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Kategorin *Redovisar* innefattar de företag som i sina årsredovisningar tagit upp utsläppsrätterna som en tillgång. *Redovisar inte* syftar på de företag som upplyst om att de omfattas av ett handelssystem för utsläppsrätter men inte närmare beskrivit hur dessa hanteras i redovisningen. *Ingen information* rymmer de företag som inte lämnat någon information om huruvida de innehar utsläppsrätter eller ej. Slutligen innehåller kategorin *Bortfall* de företag som i sina årsredovisningar uppgett att de inte omfattas av något handelssystem för utsläppsrätter.

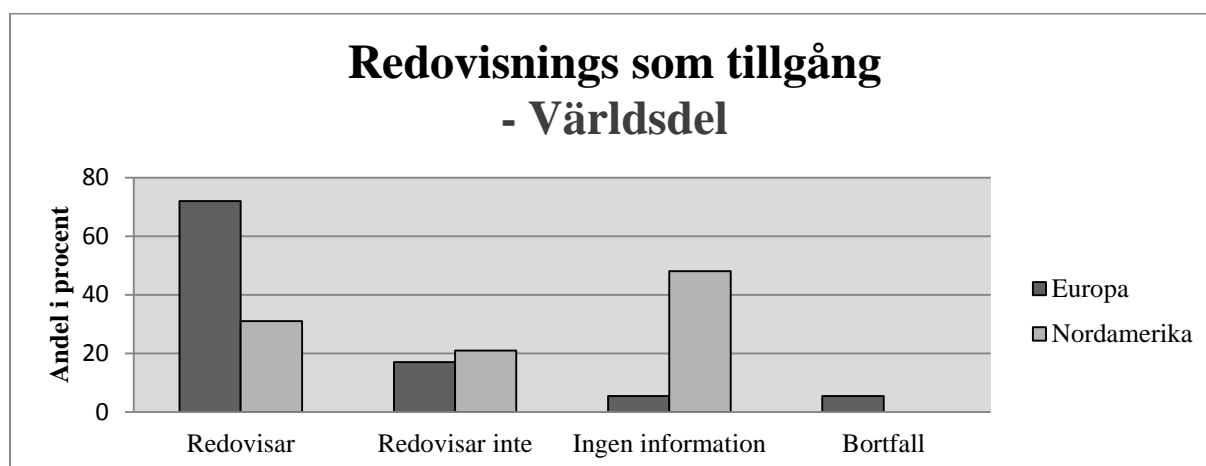


Diagram 4.1 Redovisning som tillgång – utifrån världsdel

Diagram 4.1 visar i vilken utsträckning företag i Europa respektive Nordamerika tar upp utsläppsrätter som en tillgång i sina finansiella rapporter. Ur diagrammet kan man utläsa att hela 72 procent av de europeiska företagen tar upp utsläppsrätter som en tillgång medan motsvarande siffra för de nordamerikanska bolagen endast är 31 procent. Andelen företag som endast uppger att de innehar utsläppsrätter men som inte uppger om hur dessa klassificeras utgör å andra sidan drygt 20 procent av båda grupperna. Andelen företag som hamnar under kategorin *Ingen information* är för Nordamerika 48 procent vilket är betydligt fler än Europas 5,5 procent. Slutligen hamnar 5,5 procent, vilket motsvarar 2 av de europeiska företagen, under kategorin bortfall. Dessa företag har i sina finansiella rapporter uppgett att de inte omfattas av EU ETS.

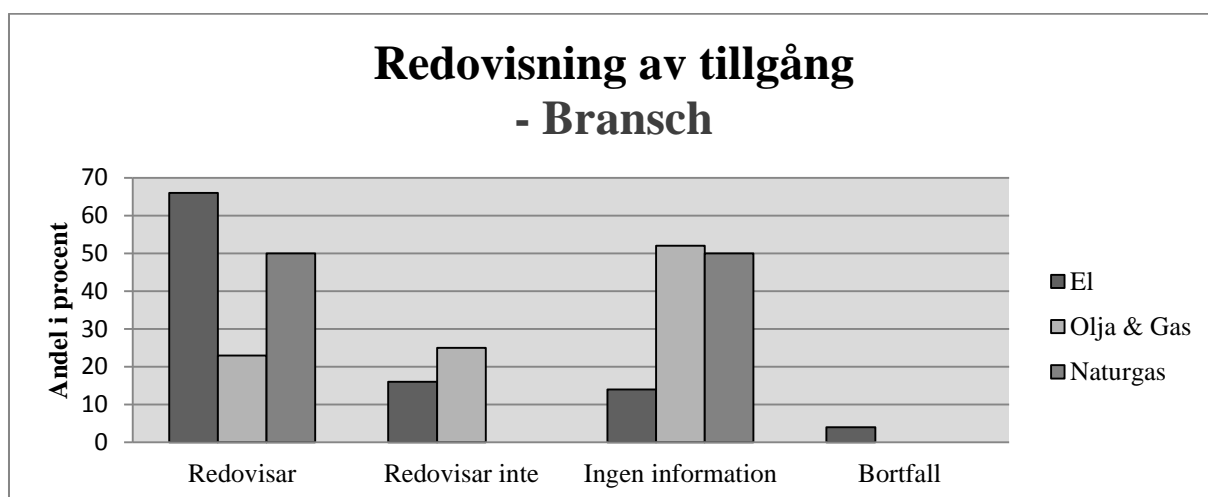


Diagram 4.2 Redovisning som tillgång – utifrån bransch

Diagram 4.2 visar i vilken utsträckning företag verksamma inom naturgas-, olja och gas- samt elsektorn tar upp utsläppsrätter som en tillgång i sina finansiella rapporter. Ur diagrammet kan man utläsa att 66 procent av företagen i elsektorn redovisar utsläppsrätter som en tillgång medan motsvarande siffra för olja och gas endast är 23 procent. Företag i elsektorn tycks därmed redovisa utsläppsrätter som en tillgång i betydligt högre utsträckning än företag verksamma inom olja och gas. Gällande de företag som är verksamma inom naturgas redovisar 50 procent av dessa utsläppsrätter som en tillgång. Antalet företag i denna grupp är dock så lågt att resultatet kan vara missvisande.

Resterande del av kapitel 4 kommer att fokusera på klassificering och värdering av utsläppsrätter. Vi kommer därför fortsättningsvis utgå ifrån de företag som hamnar under kategorin *Redovisar*. Urvalet ser då ut som i Tabell 4.2 samt Diagram 4.3.

	Europa	Nordamerika	Totalt (%)
El	16	17	33 (70)
Olja & Gas	8	3	11 (23)
Naturgas	2	1	3 (7)
Totalt (%)	26 (55)	21 (45)	47 (100)

Tabell 4.2 De redovisande företagens bransch- och nationstillhörighet

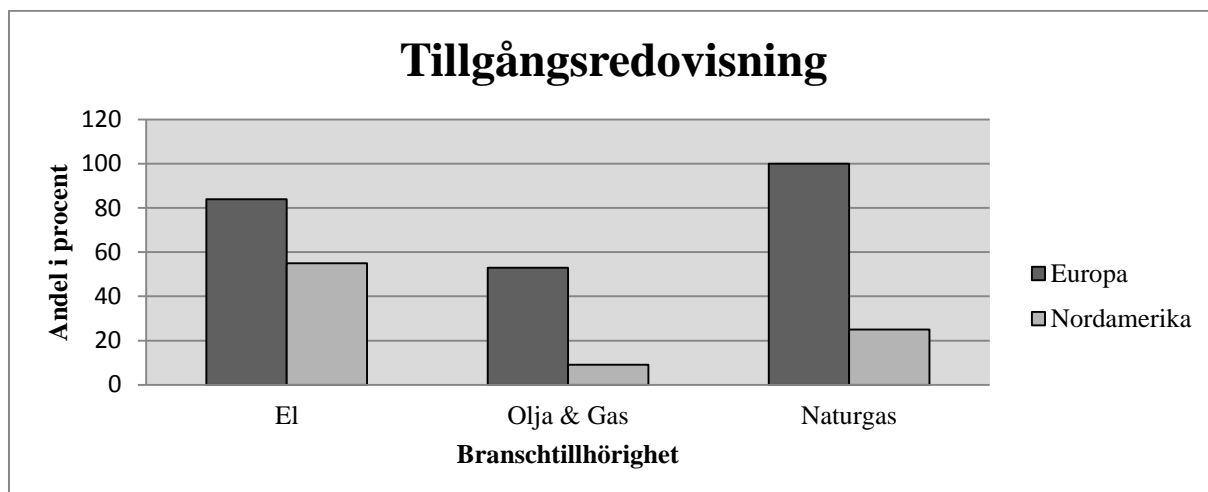


Diagram 4.3 De tillgångsredovisande företagens fördelning

Diagram 4.3 visar fördelningen bland de företag som redovisat utsläppsrätter som en tillgång utifrån bransch såväl som världsdel. Ur diagrammet kan utläsas att de europeiska företagen, oberoende av branschtillhörighet, tenderar i högre utsträckning än de nordamerikanska företagen att ta upp utsläppsrätter som en tillgång. I avsnitt 4.4 kommer klassificeringen bland dessa företag att specificeras närmare.

4.4 Klassificering i redovisningen

Gällande klassificering av utsläppsrätter har vi valt att dela in de studerade företagen i följande fem grupper; *Lager*, *Immateriell tillgång*, *Finansiellt instrument*, *Syfte* samt *Övrig klassificering*. Gruppen *syfte* rymmer de företag som uppgett att syftet med innehavet av utsläppsrätterna styr på vilket sätt de klassificeras i redovisningen. *Övrig klassificering* rymmer de företag vars klassificering inte passar in under någon av de andra grupperna. Företagen i denna grupp har valt att klassificera utsläppsrätterna som *Övrig tillgång*, *Övrig omsättningsstillgång (OT)*, *Regulatory asset* samt som egen post.

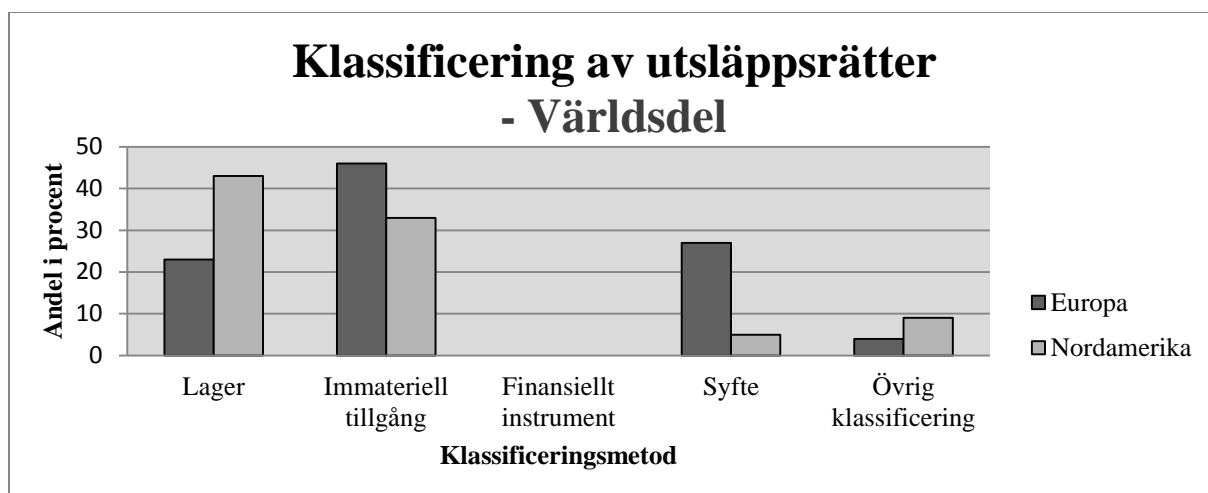


Diagram 4.4. Klassificering av utsläppsrätter- utifrån världsdel

Diagram 4.4 visar hur företag med säte i Europa respektive Nordamerika klassificerar utsläppsrätter i redovisningen. Ur diagrammet kan utläsas att klassificering som *Lager* respektive *Immateriell tillgång* är vanligt förekommande i båda grupperna. Av de europeiska företagen klassificerar 23 procent utsläppsrätterna som *Lager* och 46 procent som *Immateriell*

tillgång. För de nordamerikanska bolagen är motsvarande siffror 43 respektive 33 procent. Europeiska företag tenderar att i högre utsträckning klassificera utsläppsrätterna som *Immateriell tillgång* medan nordamerikanska företag tycks föredra klassificering som *Lager*.

Vidare kan man ur diagram 4.4 konstatera att *Syfte* är en vanlig klassificeringsmetod i Europa då hela 27 procent av de undersökta företagen använder sig av denna metod. I Nordamerika tycks metoden däremot inte fått lika starkt fäste då motsvarande siffra där endast är 5 procent. Det kan även konstateras att inget av de studerade företagen valt att klassificera utsläppsrätter som *Finansiell instrument*. Vi ser det dock som relevant att ändå ha med detta alternativ i vår sammanställning då det är ett klassificeringsalternativ som lyfts fram av tidigare forskning.

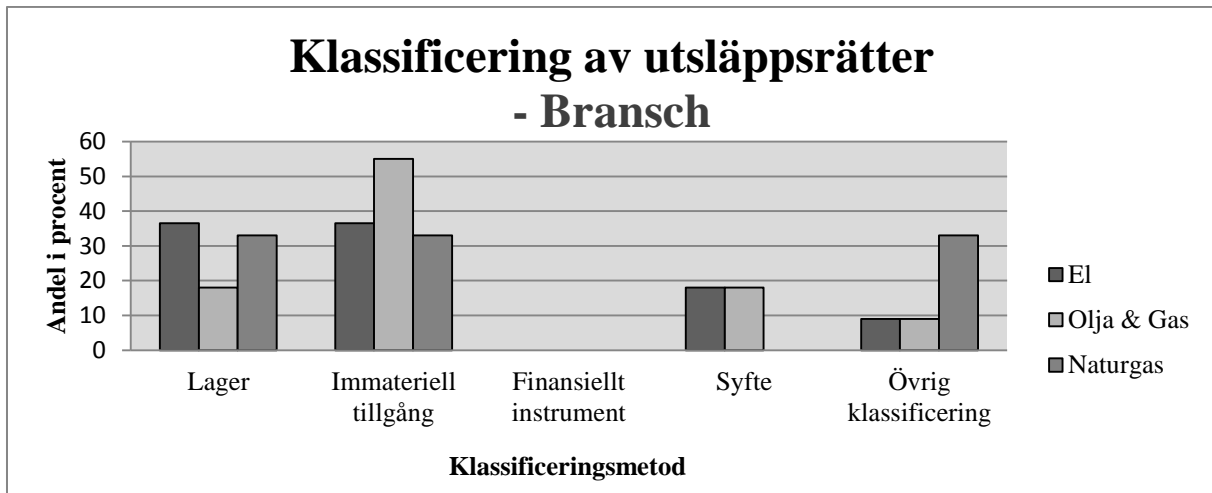


Diagram 4.5. Klassificering av utsläppsrätter- utifrån bransch

Diagram 4.5 visar hur företag verksamma inom naturgas-, olja och gas- samt elsektorn klassificerar utsläppsrätter i årsredovisningen. Ur diagrammen kan utläsas att klassificering som *Lager* respektive *Immateriell tillgång* är lika vanligt för företag inom elsektorn. Dessa grupper utgör båda 36,5 procent av gruppen. För företag verksamma inom olja och gas är det däremot betydligt vanligare med klassificering som *Immateriell tillgång*, detta görs av 55 procent av företagen medan endast 18 procent klassificerar utsläppsrätterna som *Lager*. Andelen företag i kategorin *Syfte* är lika stor (18 %) för båda dessa branscher. Gällande företag verksamma inom naturgas kan konstateras att klassificering som *Lager*, *Immateriell tillgång* samt *Övrig klassificering* är lika vanligt förekommande (33 %).

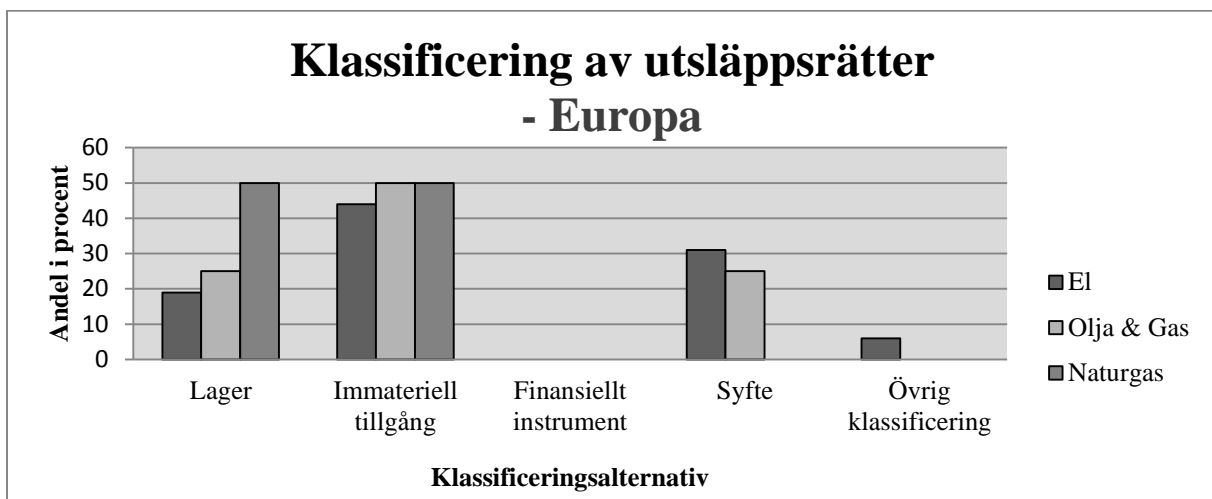


Diagram 4.6 Klassificering av utsläppsrätter- Europa

Diagram 4.6 visar hur företag verksamma inom naturgas-, olja och gas- samt elsektorn med säte i Europa klassificerar utsläppsrätter i årsredovisningen. Ur diagrammet kan utläsas att de europeiska företagen i vårt urval vanligen klassificerar utsläppsrätter som *Immateriell tillgång*, oavsett vilken bransch de är verksamma inom. Även klassificering som *Lager* respektive *Syfte* är vanligt förekommande inom olja och gas – samt elsektorn. 19 procent av företagen inom elsektorn klassificerar utsläppsrätterna som *Lager* och 31 procent som *Syfte*, motsvarande siffror för företag verksamma inom olja och gas är 25 procent respektive 25 procent. Av de två företag som är verksamma inom naturgas har det ena (50 %) klassificerat utsläppsrätterna som *Lager* och det andra (50 %) som *Immateriell tillgång*.

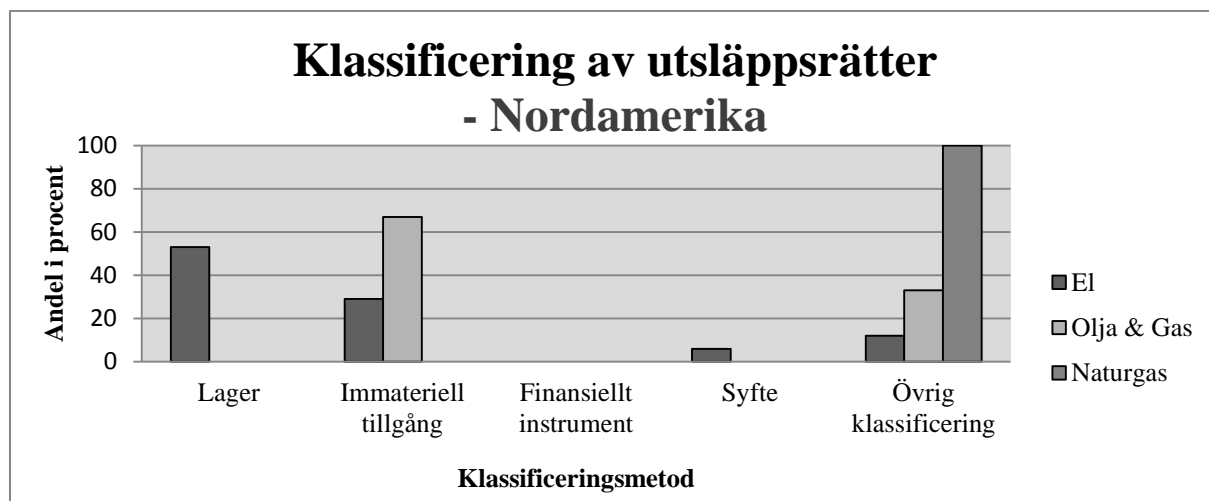


Diagram 4.7 Klassificering av utsläppsrätter- Nordamerika

Diagram 4.7 visar hur företag verksamma inom naturgas-, olja och gas- samt elsektorn med säte i Nordamerika klassificerar utsläppsrätter i redovisningen. Ur diagrammet kan utläsas att 53 procent av företagen inom elsektorn klassificerar utsläppsrätterna som *Lager* och 29 procent som *Immateriell tillgång*. Klassificering som *Lager* förekommer överhuvudtaget inte för företag inom de andra branscherna. Företag verksamma inom olja och gas klassificerar främst som *Immateriell tillgång* (67 %) medan det enda företaget i vårt urval som är verksamt inom naturgas klassificerar som *Övrig klassificering*.

4.5 Värdering av utsläppsrätter

Gällande värdering av utsläppsrätter har vi valt att dela in de studerade företagen i följande sex kategorier; *Anskaffningsvärde*, *Verkligt värde*, *LVP*, *Syfte*, *Förvärvsmetod* samt *Ingen värdering*. Kategorin *Anskaffningsvärde* rymmer de företag som uppgett att de värderar utsläppsrätterna till inköpspris, vilket för gratis tilldelade utsläppsrätter är noll. För de utsläppsrätter som företagen köpt in beräknas anskaffningsvärdet vanligen genom tillämpning av *genomsnittsmetoden* eller *FIFU*. Kategorin *Verkligt värde* innefattar även de företag som uppgett att de värderar utsläppsrätterna till marknadsvärde. Företagen i kategorin *LVP* har uppgett att utsläppsrätterna tas upp till det lägsta av anskaffningsvärdet och marknadsvärdet alternativt nettoförsäljningsvärdet. I kategorin *Syfte* återfinns de företag som värderar sina utsläppsrätter olika beroende på deras syfte med innehavet, d.v.s. om utsläppsrätterna hålls i fullgörandesyfte eller handelssyfte. *Förvärvsmetod* rymmer de företag som uppgett att värderingen skiljer sig åt beroende på hur de förvärvat utsläppsrätterna d.v.s. genom gratis tilldelning eller köp. Slutligen innefattar kategorin *Ingen värdering* de företag som inte nämnt något om värderingsmetod i sina finansiella rapporter.

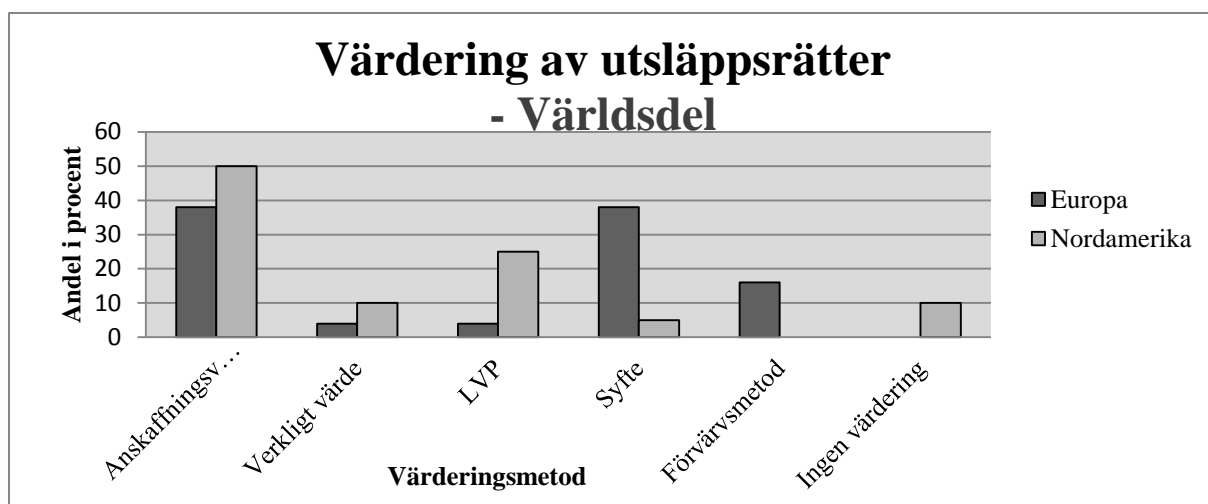


Diagram 4.8 Värdering av utsläppsrätter- utifrån världsdel

Ur Diagram 4.8 kan utläsas att värdering till *Anskaffningsvärde* är den klart vanligaste värderingsmetoden hos nordamerikanska företagen då metoden används av hela 50 procent av gruppen som tagit upp utsläppsrätterna som en tillgång. Värdering till *Anskaffningsvärde* är även vanligt bland europeiska företag där 38 procent använder sig av denna metod. Lika stor andel hamnar i kategorin *Syfte*, en värderingsmetod som inte är särskilt vanlig i Nordamerika där enbart 5 procent använder sig av metoden. Vidare kan konstateras att värdering enligt *LVP* är betydligt vanligare i Nordamerika, där det görs av 25 procent av gruppen, än i Europa där endast 4 procent gör på detta vis. Slutligen framgår även att inga av de nordamerikanska företagen hamnar i kategorin *Förvärvsmetod*.

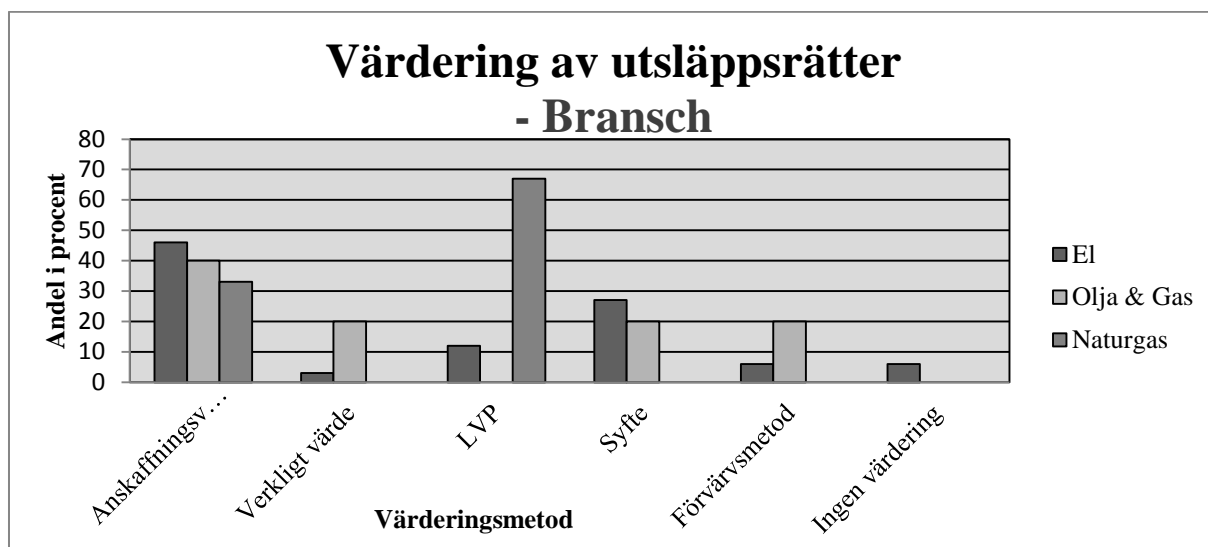


Diagram 4.9 Värdering av utsläppsrätter- utifrån bransch

Ur Diagram 4.9 kan utläsas att värdering till *anskaffningsvärde* är vanligt förekommande inom alla branscher då 46, 40 och 33 procent av respektive bransch använder sig av metoden. I övrigt är fördelningen mellan värderingsmetod relativt jämn. Det enda som sticker ut är gruppen naturgas där hela 67 procent värderar enligt *LVP*. Man bör dock ha i åtanke att dessa 67 procent endast motsvara två företag.

Resterande del av kapitlet kommer närmare gå in på hur värderingen för respektive klassificeringsalternativ vanligen går till. Kapitlet kommer därför delas in i *Lager, Immateriell*

tillgång, Syfte och Övrig klassificering. Vi kommer inte beskriva kategorin *Finansiell tillgång* då inget av våra företag använt detta klassificeringsalternativ.

4.5.1 Värdering av kategorin Lager

I Diagram 4.10 presenteras hur de företag som klassificerat sina utsläppsrätter som lager valt att värdera dem. I detta avsnitt undersöks alltså enbart de företag som tidigare hamnat i kategorin *Lager*.

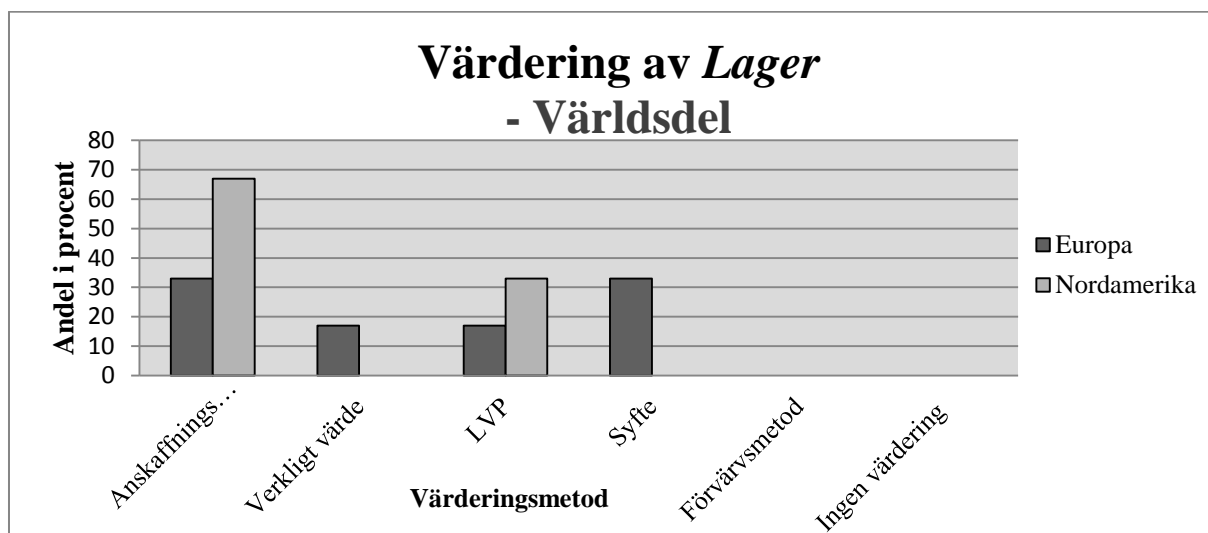


Diagram 4.10 Värdering av lager- utifrån världsdel

Ur Diagram 4.10 kan utläsas att 67 procent av de nordamerikanska företagen i gruppen värderar utsläppsrätterna till *Anskaffningsvärde* och resterande 33 procent till *LVP*. Bland de europeiska företagen är fördelningen mer jämn och förutom värdering till *anskaffningsvärde* samt *LVP* förekommer även *Verkligt värde* och *Syfte*. *Förvärvsmetoden* förekommer inte hos något av företagen i gruppen.

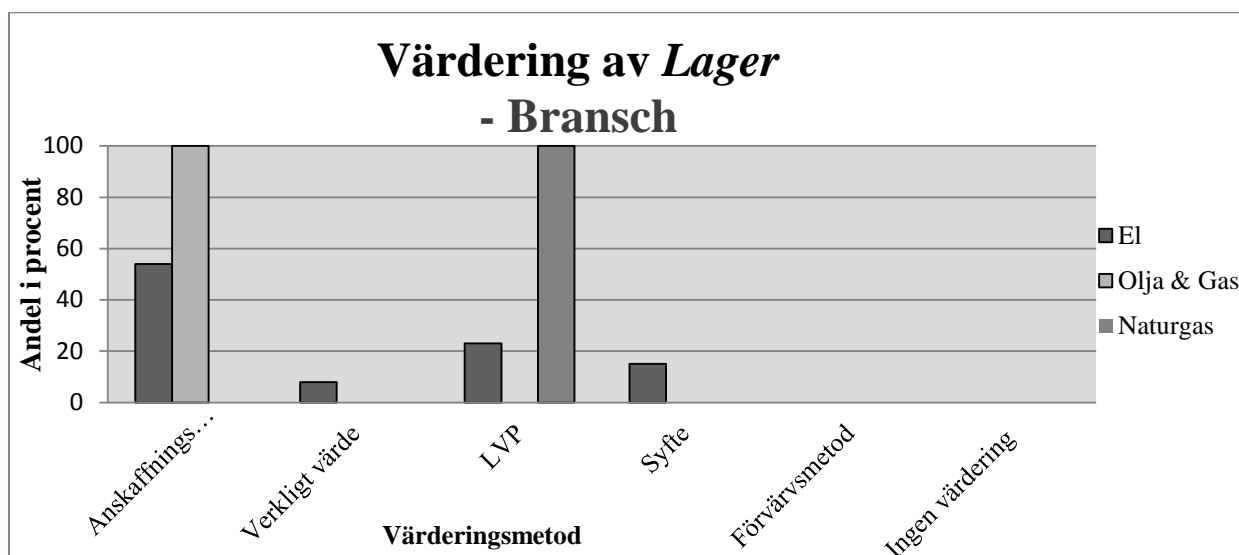


Diagram 4.11 Värdering av lager- utifrån bransch

Ur Diagram 4.11 kan utläsas att företag verksamma inom olja och gas värderar utsläppsrätterna till *Anskaffningsvärde* samt att företag inom naturgas värderar till *LVP*.

Företagen i elsektorn värderar vanligtvis till Anskaffningsvärde (54 %), men även *Verkligt värde*, *LVP* och *Syfte* förekommer.

4.5.2 Värdering av kategorin *Immateriell tillgång*

I Diagram 4.12 presenteras hur de företag som klassificerat sina utsläppsrätter som immateriell tillgång valt att värdera dem. I detta avsnitt undersöks alltså enbart de företag som tidigare hamnat i kategorin *Immateriell tillgång*.

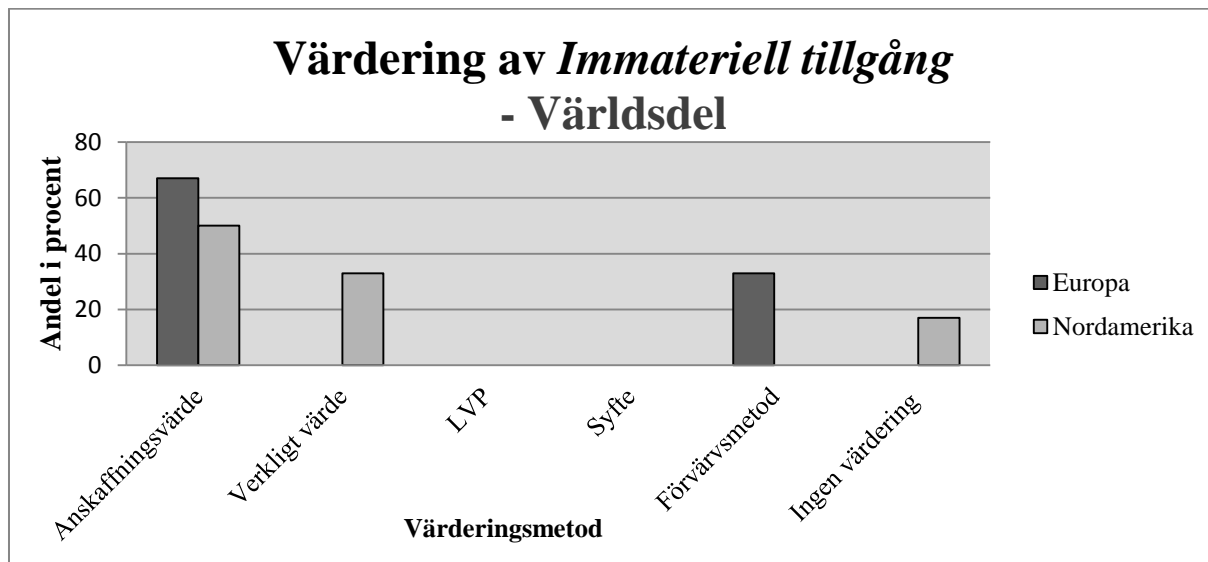


Diagram 4.12 Värdering av immateriell tillgång- utifrån världsdal

Ur Diagram 4.12 kan utläsas att värdering till anskaffningsvärde är den vanligaste metoden i såväl Europa som Nordamerika med 67 respektive 50 procent. Resterande 33 procent av de europeiska företagen använder sig av förvärvsmetoden, en metod som inget nordamerikanskt bolag använder. De resterande nordamerikanska företagen värderar istället utsläppsrätterna till verkligt värde alternativt lämnar ingen upplysning om värdering. Övriga värderingsmetoder förekommer ej för denna kategori.

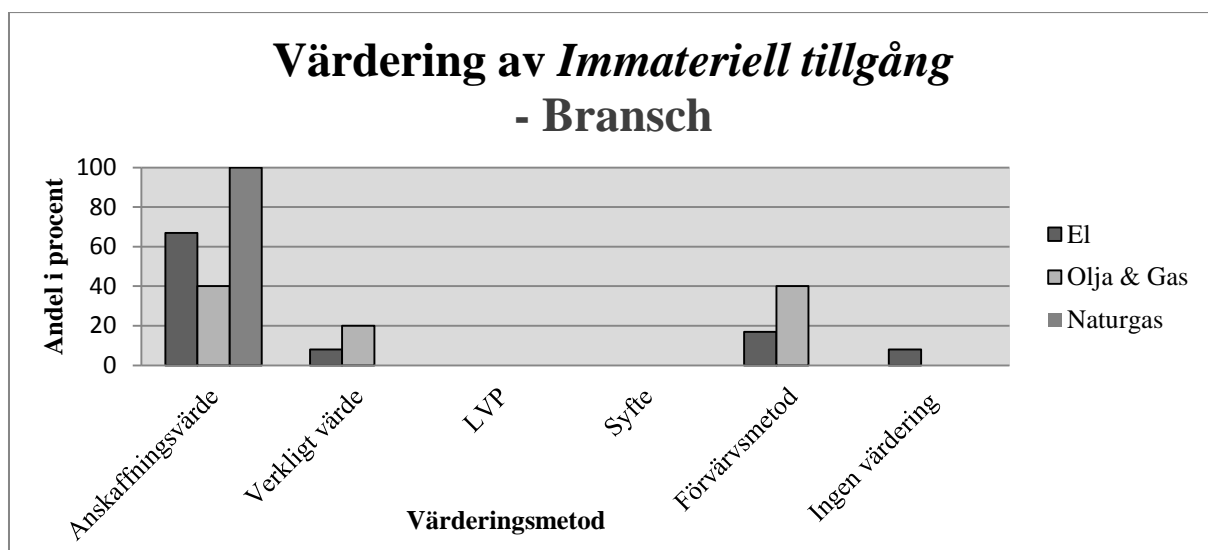


Diagram 4.13 Värdering av immateriell tillgång- utifrån bransch

Ur Diagram 4.13 kan utläsas att företag i samtliga branscher vanligen värderar utsläppsrätterna till *Anskaffningsvärde*. Endast 8 procent av företagen i elsektorn hamnar under *Ingen värdering*. För företag verksamma inom olja och gas samt elsektorn förekommer även värdering till *Verkligt värde* och *Förvärvsmetod*.

4.5.3 Värdering och specifikation av kategorin Syfte

De företag som placerats i kategorin *Syfte* har som tidigare nämnts klassificerat utsläppsrätterna olika beroende på om de hålls i handels- eller fullgörande syfte. Avsnittet kommer därför inledas med en specifikation över denna klassificering.

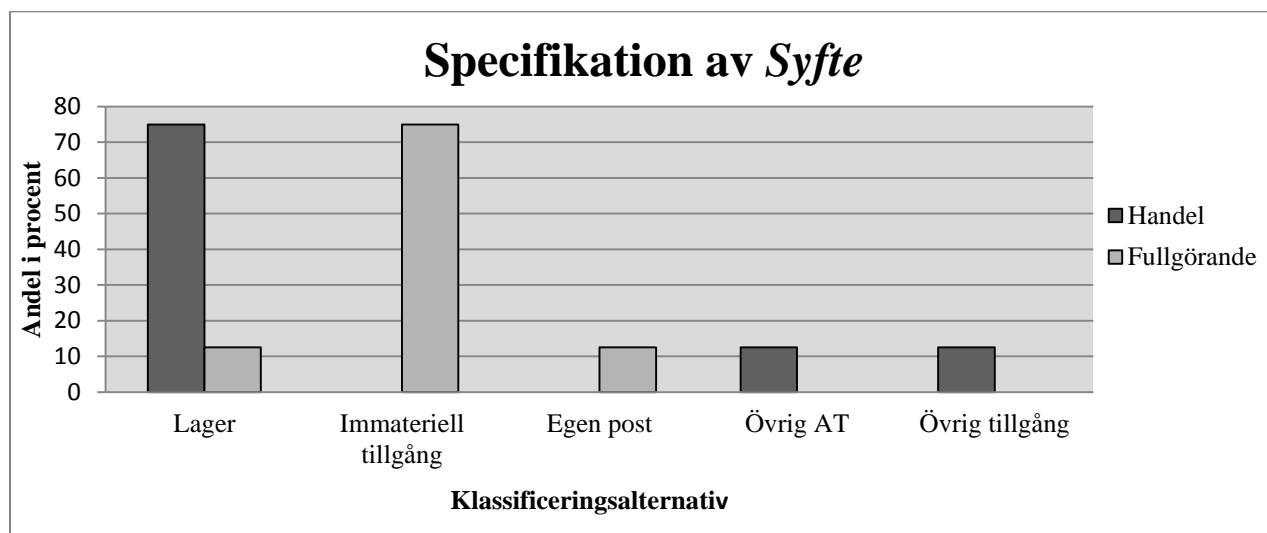


Diagram 4.14 Specifikation av Syfte – klassificering

Ur Diagram 4.14 kan utläsas att klassificering som *Lager* är vanligast för de utsläppsrätter som hålls i handelssyfte medan klassificering som *Immateriell tillgång* är vanligast för de som hålls för fullgörande. Ett av företagen (12,5%) utmärker sig dock genom att klassificera de utsläppsrätter som hålls i fullgörandesyfte som *Lager*.

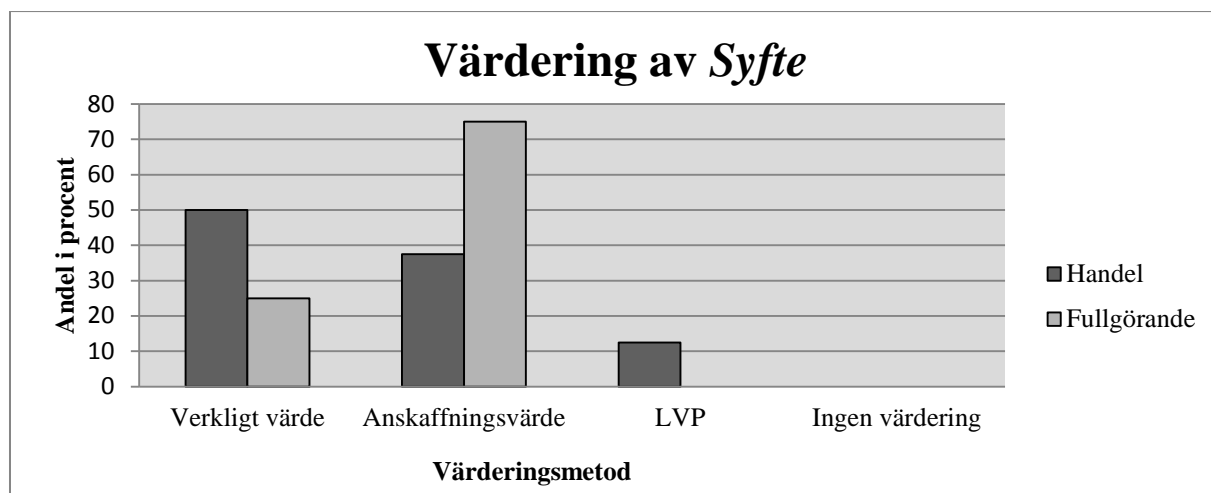


Diagram 4.15 Värdering av syfte

Ur Diagram 4.15 kan utläsas att värdering till *Anskaffningsvärde* är vanligaste för de utsläppsrätter som hålls i fullgörandesyfte medan det för utsläppsrätter som hålls i handelssyfte är vanligare med värdering till *Verkligt värde*. Även det omvända förekommer om än i något mindre omfattning.

4.5.4 Värdering av kategorin *Övrig klassificering*

Företagen i kategorin *Övrig klassificering* har klassificerat utsläppsrätter som *Övrig tillgång*, *Övrig omsättningstillgång (OT)*, *Regulatory asset* samt som egen post. Nedan beskrivs närmare hur värderingen av dessa tillgångar gått till.

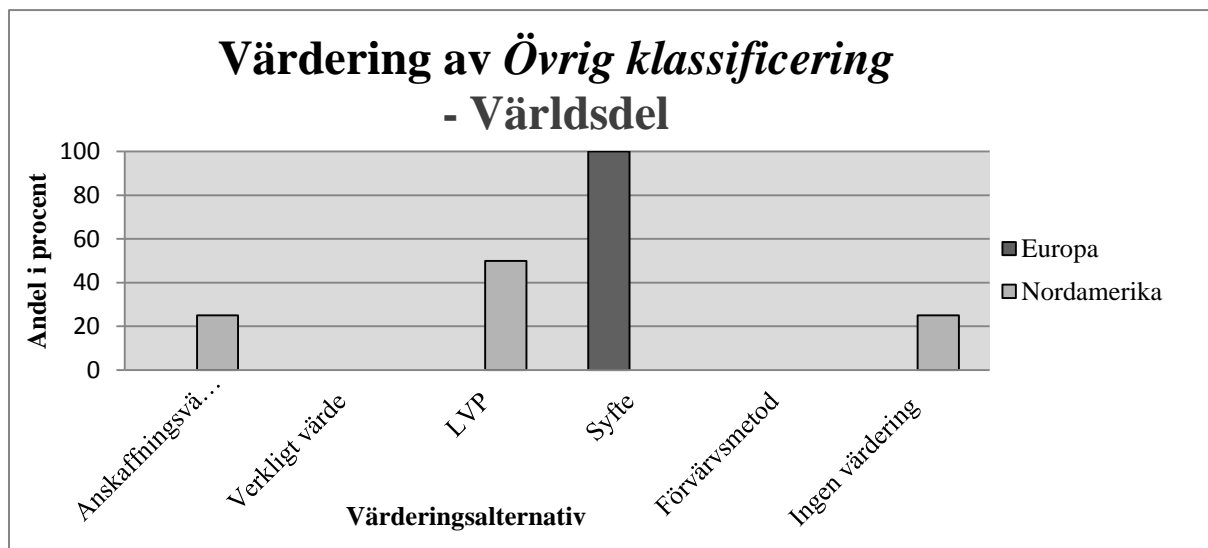


Diagram 4.16 Värdering av *Övrig klassificering*- utifrån världsdel

Ur Diagram 4.16 kan utläsas att värderingen bland företagen i denna kategori är lika spridd som klassificeringen. Gruppen *Europa* utgörs här endast av ett företag varför vi inte kan säga att syftesvärdering är särskilt vanligt i Europa.

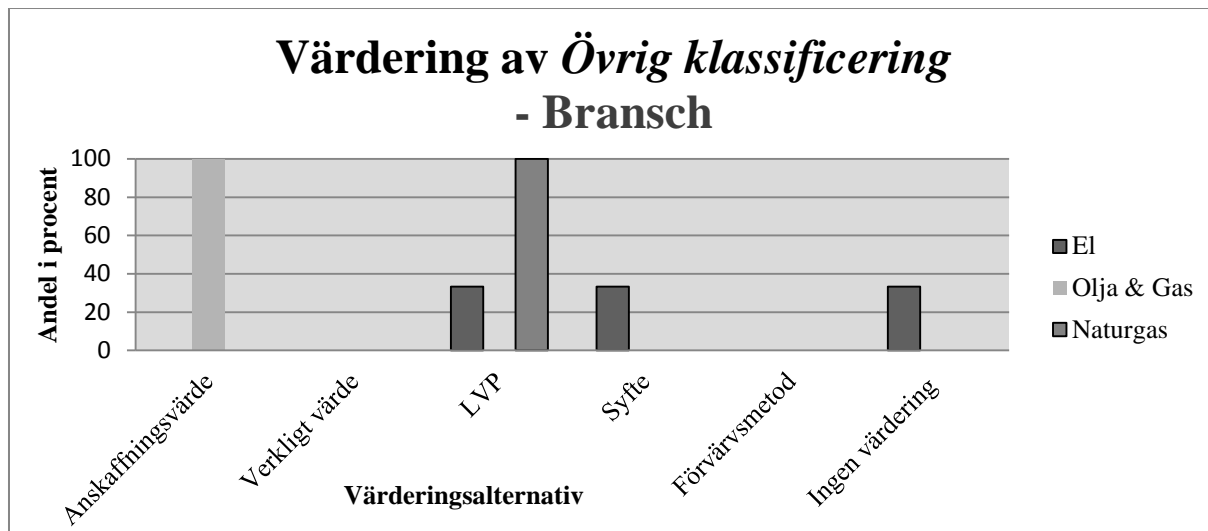


Diagram 4.17 Värdering av *Övrig klassificering*- utifrån bransch

Ur Diagram 4.17 kan utläsas att det inte heller mellan branscher finns något tydligt mönster i denna kategori. Grupperna *Olja & Gas* samt *Naturgas* utgörs båda av endast ett företag varför några direkta slutsatser inte kan dras för dessa grupper.

4.6 Hantering av gratis tilldelade utsläppsrätter

Nedan följer en sammanställning av hur stor andel av företagen i vårt urval som informerat om att en del av deras utsläppsrätter erhållits genom gratis tilldelning. Urvalet består här av alla de företag som tidigare hamnade i kategorin *Redovisar* (se Tabell 4.2), samt ytterligare tre

företag som tidigare hamnade i kategorin *Redovisar inte*, dessa företag har alltså inte lämnat någon information om hur utsläppsrätterna klassificerats i redovisningen men ändå upplyst om att de erhållit en del utsläppsrätter genom gratis tilldelning.

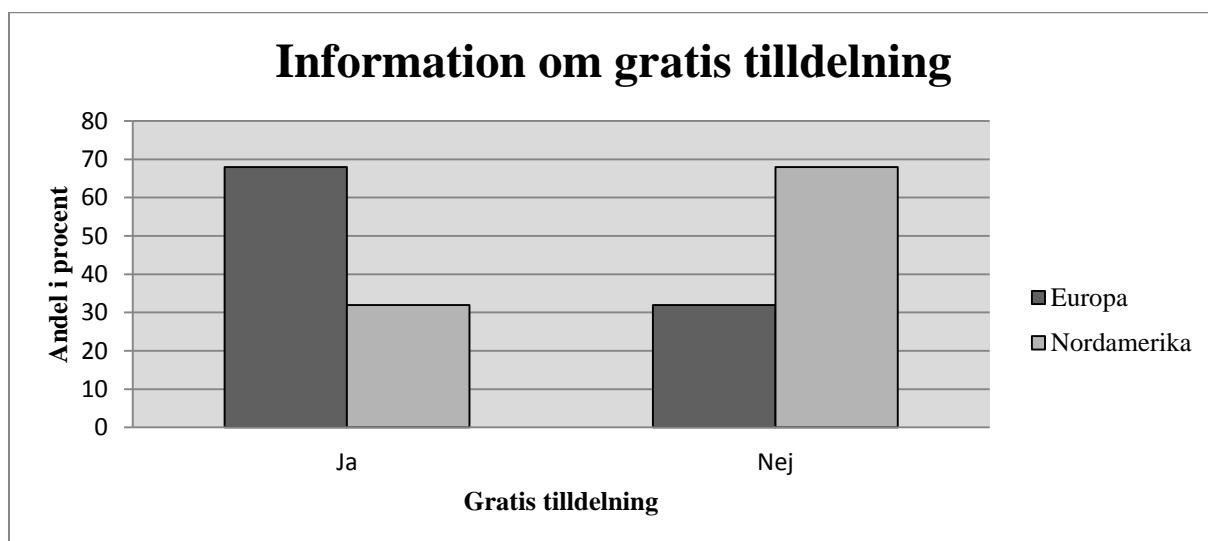


Diagram 4.18 Andel företag som lämnat information om gratis tilldelade utsläppsrätter

Ur Diagram 4.18 kan utläsas att europeiska företag tenderar att informera mera än nordamerikanska företag gällande de utsläppsrätter som erhållits genom gratis tilldelning. Av de europeiska företagen informerar 68 procent om att de erhållit gratis utsläppsrätter i Nordamerika är motsvarande andel 32 procent.

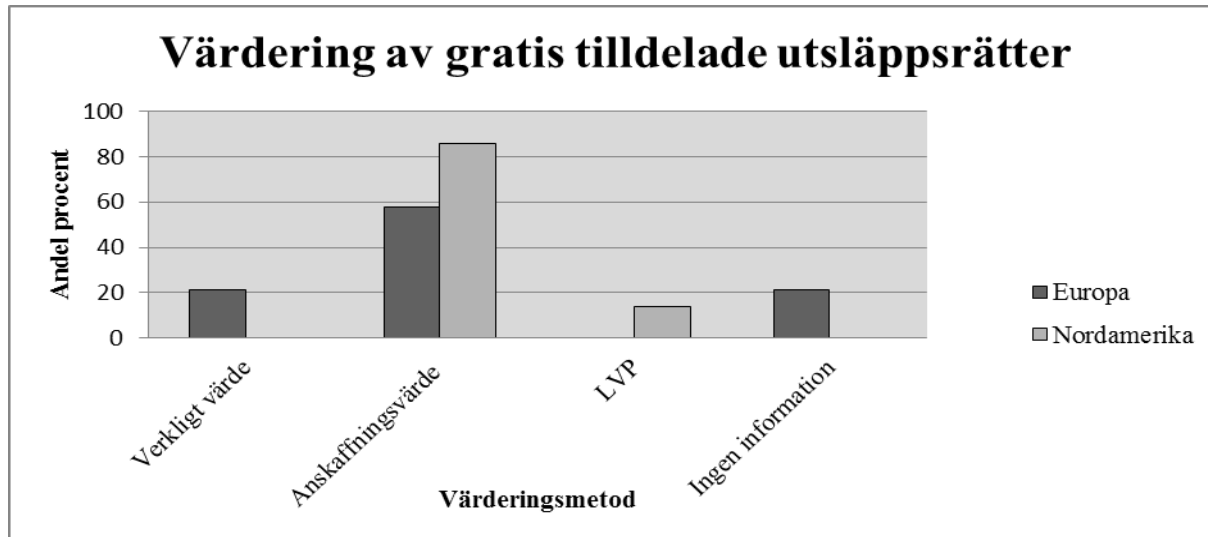


Diagram 4.19 Värdering av gratis tilldelade utsläppsrätter

Ur Diagram 4.19 kan utläsas att värdering till anskaffningsvärde är vanligast i såväl Nordamerika som Europa då 86 respektive 58 procent av företagen väljer denna metod. Värdering till verkligt värde förekommer endast bland de europeiska företagen och ett av de nordamerikanska företagen har använt sig av LVP.

4.7 Hantering av tillgång och skuld

Nedan följer en sammanställning av hur företagen i vårt urval hanterat utsläppsrätter då de förbrukats d.v.s. om de tagit upp skuld, gjort en avsättning eller kostnadsfört. Vi har delat upp

företagen i sex kategorier: *Netting*, *IFRIC 3*, *FERC*, *Government grant*, *Övrigt* samt *Ingen information*. Företagen har placerats i den kategori deras tillvägagångssätt mest påminner om. Företagen har endast i ett fåtal fall uttryckligen skrivit att dem använder sig av en specifik metod vilket gör att denna indelning bygger på vår bedömning.

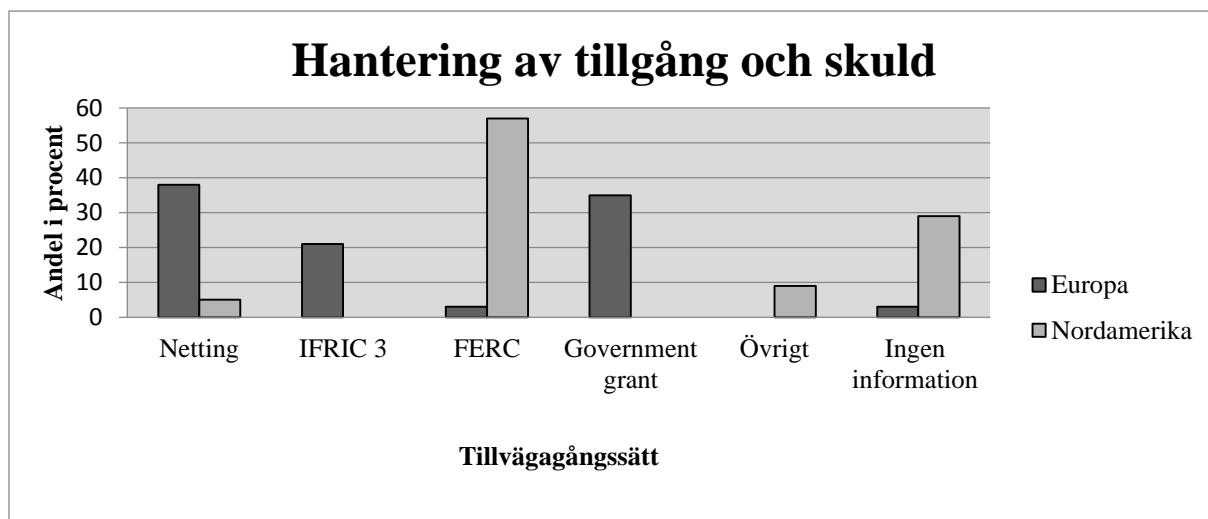


Diagram 4.20 Hantering av tillgång och skuld

Ur Diagram 4.20 kan utläsas att *Netting* är det vanligaste tillvägagångssättet i Europa där andelen företag som gör på detta vis är 38 procent. *Netting* förekommer även i Nordamerika, men i betydligt mindre omfattning. Bland de europeiska företagen är det även relativt vanligt att använda sig av en metod som påminner om antingen *IFRIC 3* eller *Government grant*, d.v.s. att en avsättning till marknadsvärde respektive bokfört värde görs i takt med att utsläppen sker. Det vanligaste tillvägagångssättet bland de nordamerikanska företagen är istället kostnadsföring enligt *FERCs rekommendation*.

5 Analys

5.1 Redovisning som tillgång

Studien syftar till att undersöka om och hur världens största olja och gas-, naturgas- och elföretag redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Vidare är syftet med studien att fastställa om det går att utläsa några skillnader i denna redovisning beroende på i vilken världsdel företagen har sitt säte (Europa eller Nordamerika) samt branscher emellan. Urvalet består av 104 företag varav 68 har sitt säte i Nordamerika och resterande 36 i Europa.

Under avsnitt 4.3 *Redovisning som tillgång* kan ur Diagram 4.1 kan utläsas att 72 procent av de europeiska företagen redovisar utsläppsrätter som en tillgång medan endast 31 procent av de nordamerikanska företagen gör detsamma. Det framgår även att hela 48 procent av de nordamerikanska bolagen hamnat i kategorin *Ingen information* vilket innebär att de inte delgett någon information kring huruvida de innehar utsläppsrätter eller ej. Då motsvarande siffra för de europeiska bolagen endast är 5,5 procent kan det konstateras att nordamerikanska företag tycks delge mindre information än europeiska gällande hanteringen av utsläppsrätter. En möjlig förklaring till den bristfälliga informationen skulle kunna vara att de nordamerikanska företag som inte delgett någon information heller inte omfattas av något handelssystem för utsläppsrätter. Detta är möjligt då de tvingande handelssystem som finns i USA (RGGI och California cap-and-trade) endast omfattar somliga delstater (IETA 2018a; IETA 2018b), medan Europas handelssystem, EU ETS, omfattar samtliga EU:s medlemsländer samt Island, Norge och Lichtenstein (European Commission u.å.a).

Vidare kan man, ur Diagram 4.3, utläsa att företag verksamma inom elsektorn vanligen redovisar utsläppsrätter som en tillgång, detta gäller oavsett på vilken kontinent företagen har sitt säte. Även bland europeiska naturgasföretag är tillgångsredovisning vanligt. Av de företag som är verksamma inom olja och gas är det knappt 50 procent som informerar om att de innehar utsläppsrätter, av dessa 50 procent upplyser dessutom mindre än hälften om hur utsläppsrätterna hanteras i redovisningen. Trots att europeiska företag överlag är klart bättre på att informera om hanteringen av utsläppsrätter än nordamerikanska, kan man alltså konstatera att det finns påtagliga skillnader även branscherna emellan.

Det är ingen överraskande upptäckt att många företag som uppenbarligen har utsläppsrätter väljer att inte upplysa om hur dessa hanteras i redovisningen. Även Lovell et al. (2010, s. 22) fann i sin undersökning att en stor andel företag inte upplyser om värdering och klassificering av utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. En stor andel av företagen informerar inte om hur utsläppsrätter hanteras i redovisningen, vilket troligtvis beror på bristen på standardiserade riktlinjer. Ett utelämnande av information kring redovisningen av utsläppsrätter är enligt Johnston, Sefcik och Soderstrom (2008, s. 760-761) olyckligt då intressenter på så vis snivas på värdefull information om företagets riskhantering. Tidigare forskare menar att intressenter därför kräver att företag ger ut mer information om sina utsläpp av växthusgaser (Deopers, Jeanjean & Jérôme 2016, s. 445). Med detta i åtanke är det särskilt förvånande att en så stor andel av företagen i vårt urval väljer att inte delge intressenter någon information kring hanteringen av utsläppsrätter. Då utsläppsrätternas pris i framtiden förväntas öka och handelssystem för utsläppsrätter dessutom införs på allt fler platser runt om i världen, finns det goda skäl att anta att utsläppsrätter i framtiden kommer att bli en allt mer relevant post med stor påverkan på företagets finansiella ställning. De företag som väljer att delge information kring hanteringen av utsläppsrätter är därmed väl förberedda inför denna utveckling då de redan idag tillgodoser intressenternas informationsbehov.

Ur miljösynpunkt är vårt resultat särskilt problematiskt, detta då de kostnader som finns kopplade till utsläppsrätterna måste synliggöras för att företag på riktigt ska förändra sitt beteende (Souchik 2012, s. 495). Många kräver dessutom idag att företag ska ta ett större ansvar för miljön och sina utsläpp vilket lett till företag, i sin strävan efter transparens och legitimitet, valt att delge mer information. Då vårt resultat visar att mängden information som delges ofta är låg tycks dessa samhällseliga krav dock inte vara tillräckliga när det kommer till att förändra företagets beteende gällande hanteringen av utsläppsrätter.

5.2 Klassificering och värdering

MacKenzie (2009, s. 447) beskriver utsläppsrätter som en post av mer ovanlig karaktär som kräver noggranna överväganden från redovisarens sida när det kommer till klassificering i redovisningen. Detta är något som kan öka tillförlitligheten till den finansiella informationen då redovisaren ges möjlighet att använda sin professionella bedömning för att ge en så rättvisande bild av företaget som möjligt. MacKenzie (2009, s. 447) menar att det faktum att det inte finns någon standardiserad vägledning för hur klassificeringen ska gå till gör det till en bra post att studera när man vill synliggöra den påverkan diverse bakomliggande faktorer kan ha på redovisningen. Vi har grupperat våra företag utifrån kontinent såväl som branschtillhörighet för att synliggöra hur dessa faktorer eventuellt kan påverka företagets val av klassificering.

5.2.1 Utsläppsrätter som Immateriell tillgång

Under avsnitt 4.4 *Klassificering i redovisningen* kan man ur Diagram 4.4 utläsa en skillnad mellan europeiska och nordamerikanska företag gällande vilket klassificeringsalternativ som används mest frekvent för utsläppsrätter. Av de företag vi undersökt klassificerar de nordamerikanska vanligen utsläppsrätter som lager medan klassificering som immateriell tillgång är vanligare bland de europeiska. Klassificering som immateriell tillgång är den vanligaste metoden i Europa vilket är föga förvånande med tanke på att flertalet tidigare studier visat på samma resultat (Lovell et al. 2010, s. 21; Fornaro, Winkelmann & Goldstein 2009 s.43; Haupt & Ismer 2011, s.6). Detta skulle kunna ha sin förklaring i att klassificering som immateriell tillgång rekommenderades i den numera tillbakadragna IFRIC 3 som var tänkt att gälla i Europa. Ur Diagram 4.7 kan dock utläsas att majoriteten av de nordamerikanska olja- och gasföretagen, liksom europeiska företag, klassificerar utsläppsrätter som immateriell tillgång. Dessa företag tycks därför vända sig till de europeiska företagen för vägledning.

Vidare kan man, under avsnitt 4.5.2 *Värdering av kategorin Immateriell tillgång*, ur diagram 4.12 samt 4.13 utläsa att den immateriella tillgång som utsläppsrätterna ger upphov till vanligen värderas till anskaffningsvärde. Detta gäller för såväl europeiska som nordamerikanska företag verksamma inom samtliga branscher. Gällande immateriella tillgångar är en initial värdering till anskaffningsvärde i enlighet med IAS 38 p. 24 såväl som med U.S GAAP (Ewer, Nance & Hamlin 1992, s. 72) vilket skulle kunna förklara varför denna metod vanligen tillämpas. Vid en efterföljande värdering kan företag enligt IAS 38 p.72 välja att värdera den immateriella tillgången enligt omvärderingsmetoden, en metod som inte accepteras av U.S GAAP (Doupnik & Perera 2015, s. 141). Då immateriella tillgångar enligt U.S GAAP inte får värderas till verkligt värde vid en efterföljande värdering är det förvånande att hela 33 procent av de nordamerikanska företagen valt att tillämpa denna värderingsmetod vid den initiala värderingen. Man kan utifrån detta reflektera kring om avsaknaden av standardiserad vägledning lett till att företag tagit sig friheten att göra avsteg även ifrån befintliga standarder när de klassificerar och värderar utsläppsrätter, samt varför de väljer att göra på detta vis. En möjlig förklaring skulle kunna vara att företag väljer att

tillämpa den metod som upplevs som "enklast", även om detta strider mot rådande riktlinjer. En studie av Lovell et al. (2010, s. 23) visade nämligen att en av anledningarna till att IAS 38 *Immateriella tillgångar* vanligen tillämpas vid klassificeringen av utsläppsrätter är att redovisningsprofessionen upplever den som just "enkelt" att tillämpa. Denna upplevda enkelhet skulle därför kunna vara en av anledningarna till att klassificering som immateriell tillgång är vanligt i såväl Europa som Nordamerika. Motivering av val av värdering och klassificering utifrån vad som är lättast att tillämpa är av förklarliga skäl problematisk. Om professionen, istället för att använda sin professionella bedömningsförmåga för att ge en rättvisande bild av den ekonomiska verkligheten, väljer den enklaste vägen minskar tillförlitligheten till den information som delas.

Ur Diagram 4.12 framgår även att drygt 30 procent av de europeiska företag som klassificerat utsläppsrätter som immateriell tillgång värderat sina utsläppsrätter olika beroende på förvärvsmetod. Detta innebär att gratis tilldelade utsläppsrätter värderats på ett vis medan köpta utsläppsrätter värderats på ett annat. Denna uppdelning beroende på hur utsläppsrätterna förvärvats är även särskilt vanligt bland företag verksamma inom olja och gas vilket kan utläsas ur Diagram 4.13. Hanteringen av gratis tilldelade utsläppsrätter kommer att behandlas närmare längre fram i detta kapitel.

5.2.2 Utsläppsrätter som Lager

Amerikanska företag verksamma inom de undersökta branscherna har FERCs riktlinjer gällande redovisningen av utsläppsrätter att luta sig mot. FERC rekommenderar att utsläppsrätter klassificeras som lager vilket kan förklara varför vi funnit denna klassificeringsmetod vanligast bland de nordamerikanska företagen. Det har även tidigare konstaterats att FERCs rekommendation är den som vanligen används av företag under U.S. GAAP (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 4; Elfrink & Ellison 2009, s. 31), vilket överensstämmer med vårt resultat. Under avsnitt 4.5.1 *Värdering av kategorin Lager* kan ur Diagram 4.10 utläsas att nordamerikanska företag vanligen värderar de utsläppsrätter som klassificerats som lager till anskaffningsvärde, vilket även det går i linje med FERCs riktlinjer. Såväl U.S GAAP som IAS 2 menar dock att lager istället bör värderas enligt LVP. En metod som enbart används av 18 procent av de europeiska respektive 33 procent av de nordamerikanska företagen. En tillämpning av LVP innebär en försiktigare hantering av utsläppsrätterna, detta då utsläppsrätter enligt denna metod värderas till marknadsvärde (U.S GAAP) alternativt nettoförsäljningsvärde (IFRS) om detta värde är lägre än anskaffningsvärdet. Vid värdering av utsläppsrätter som klassificerats som lager tycks företagen i vårt urval följa FERCs rekommendation i större utsträckning än U.S GAAP och IAS 2. Relativt många europeiska företag har valt att klassificera sina utsläppsrätter som lager för att sedan värdera dem till anskaffningsvärde. Detta skulle kunna bero på att de, i avsaknad av vägledning från IASB valt att vända sig till företag verksamma inom samma bransch för inspiration i frågan. Då många nordamerikanska företags redovisning följer FERCs riktlinjer kan det faktum att även europeiska företag tycks följa denna rekommendation ses som en konsekvens av s.k. mimetisk isomorfism. Något som enligt den institutionella teorin innebär att företag försöker efterlikna en annan organisation, ofta som ett resultat av osäkerhet (Powell & DiMaggio 1991, s. 69). Under avsnitt 4.5.1 *Värdering av kategorin Lager* kan man ur Diagram 4.11 utläsa att företag verksamma inom olja och gas tycks följa FERCs rekommendation i störst utsträckning medan naturgasföretagen istället använder LVP. Det faktum att företag verksamma inom samma bransch tycks likna varandra stärker ytterligare teorin om mimetisk isomorfism.

Några av de europeiska elföretagen har valt att värdera de utsläppsrätter som klassificerats som lager till verkligt värde. En metod som enligt Black (2013, s. 233) inte är särskilt vanligt förekommande. Vad detta resultat beror på är svårt att säga, men enligt Elfrink och Ellison (2009, ss. 30-31) tyder utgivandet av IFRIC 3, trots att tolkningen snabbt drogs tillbaka, på att IASB förespråkar verkligt värde vid värdering av utsläppsrätter. Detta skulle därför kunna vara en förklaring till resultatet. Det faktum att inget av de europeiska företag som klassificerat utsläppsrätter som immateriell tillgång använt sig av värderingsmetod gör dock att det inte känns särskilt troligt.

5.2.3 Utsläppsrätter som Syfte

Under avsnitt 4.4 *Klassificering i redovisningen* kan ur Diagram 4.4 utläsas att syftesbaserad klassificering, d.v.s. att syftet med innehavet av utsläppsrätter styr hur de klassificeras i redovisningen, är en vanlig metod bland europeiska företag. Denna metods framväxt är en logisk följd av att utsläppsrätter idag hålls av företag i flertalet olika syften, däribland för att fullgöra sina åtaganden gentemot ett handelssystem, som en investering eller i handelssyfte (Trück et al. 2006, ss. 22-23). Det är förvånande att metoden är så pass vanlig i Europa medan den knappt används i Nordamerika, inte minst med tanke på att syftesbaserad klassificering, enligt Lovell et al. (2010, s. 14), strider mot IASBs principbaserade syn, en syn som grundar sig i att alla utsläppsrätter i grund och botten är samma sak och därför bör behandlas på ett enhetligt vis. Trots att syftesbaserad redovisningen ogillas av IASB väljer alltså hela 27 procent av de europeiska företagen att använda sig av denna klassificeringsmetod. En metod som enligt Haupt och Ismer (2011, ss. 15-16) bidrar till en korrekt och rättvisande bild.

Trots att FERC i sin rekommendation uttryckligen anger att en uppdelning mellan de utsläppsrätter som hålls i fullgörande- respektive spekulativt syfte bör göras är syftesbaserad klassificering väldigt ovanligt i Nordamerika. Endast ett av de nordamerikanska företagen använder sig av syftesbaserad klassificering, dock inte i enlighet med FERCs rekommendation. Det faktum att metoden knappt tycks förekomma bland de nordamerikanska företagen, trots att vägledning finns, skulle kunna tyda på att företagen inte delar FERCs syn gällande att utsläppsrätter som hålls i spekulativt syfte ska tas upp som *Övrig investering*. En alternativ förklaring skulle kunna vara att nordamerikanska företag sällan håller utsläppsrätter i andra syften än för fullgörande. I de båda organens föreställningsramar framgår även att lika saker måste behandlas lika och olika saker behandlas olika för att informationen ska kunna bli jämförbar (FASBs föreställningsram 2010, s. 19; IASBs föreställningsram 2010, s. 36). Detta kan tolkas som att syftesbaserad redovisning inte förespråkas av vare sig IASB eller FASB och gör det än mer anmärkningsvärt att så stora skillnader existerar kontinenterna emellan.

De företag som klassificerat utsläppsrätterna olika beroende på syftet med innehavet anpassar vanligen även värderingsmetoden efter syftet. Detta gör att värderingsmetoden *Syfte*, precis som klassificeringsmetoden, är vanligast bland europeiska företag verksamma inom el samt olja och gas. Under avsnitt 4.5.3 *Värdering och specifikation av kategorin Syfte* kan ur Diagram 4.14 utläsas att utsläppsrätter som hålls i handelssyfte vanligen klassificeras som lager medan de som hålls i fullgörande syfte vanligen klassificeras som immateriell tillgång. En åtskillnad mellan rätter som hålls i fullgörande- respektive handelssyfte föreslås även av Haupt och Ismer (2011, ss. 15-16). Författarna nämner inte hur klassificeringen bör gå till men menar att de utsläppsrätter som hålls i fullgörandesyfte bör värderas till anskaffningsvärde medan de som hålls i handelssyfte bör värderas till verkligt värde (2011, ss. 15-16). Det är även på detta vis de flesta företag i vårt urval valt att göra, även om det omvända förekommer i relativt hög grad (se Diagram 4.15). Användaren av den finansiella informationen måste därför i detta fall vara extra vaksam då det utifrån våra iakttagelser inte finns något sådant som *en* syftesbaserad redovisningsmetod, utan flera. Med detta i åtanke kan

man fundera kring huruvida de finansiella rapporterna fyller sin funktion. Risken är att dessa olika tillvägagångssätt gör det svårare för användarna av rapporterna att tillgodogöra sig informationen och lägga den till grund för sina beslut. Detta främst på grund av att jämförbarheten företag emellan minskar. Den bristande vägledningen gällande hanteringen av utsläppsrätter innebär inte, som i många andra fall, att det finns ett begränsat antal valmöjligheter. I detta fall gör mängden klassificerings- och värderingsalternativ att valmöjligheterna i princip blir obegränsade, vilket ytterligare försvårar för användarna av den finansiella informationen.

5.2.4 Utsläppsrätter som Finansiellt instrument

Tidigare forskning har behandlat finansiellt instrument som ett möjligt klassificeringsalternativ för utsläppsrätter (MacKenzie 2009, s.448), varför även vi valde att inkludera detta i vår empiri. Av de företag som undersökts har dock inget, vare sig europeiskt eller nordamerikanskt, valt att klassificera utsläppsrätterna som finansiellt instrument (se Diagram 4.4. under avsnitt 4.4 *Klassificering i redovisningen*). Flertalet företag har dock beskrivit att de använder sig av någon form av säkring i samband med handeln med utsläppsrätter. Detta var inte något vi hade väntat oss att finna men det är inte heller förvånande med tanke på att marknaderna för utsläppsrätter konstant utvecklas och handeln med dessa troligtvis kommer att få en större påverkan på företagets finansiella ställning i framtiden, vilket även lyfts fram av Hopwood (2009, s. 434). Möjligheten för företag att säkra utsläppsrätter, exempelvis genom olika terminskontrakt, är ett intressant inslag men ligger utanför studiens syfte.

5.2.5 Allmänt om värdering

Under avsnitt 4.5 *Värdering av utsläppsrätter* kan ur Diagram 4.8 samt 4.9 konstateras att utsläppsrätter, oberoende av klassificering, vanligen värderas till anskaffningsvärde. Detta är den vanligaste värderingsmetoden för såväl europeiska som nordamerikanska företag verksamma inom el samt olja och gas. Användandet av denna värderingsmetod tyder på att det finns en viss försiktighet bland företagen gällande hanteringen av utsläppsrätter. Inte minst bland nordamerikanska företag verksamma inom naturgas då dessa företag, förutom anskaffningsvärde, i hög utsträckning även använder sig av *LVP*. Företags försiktiga hantering av utsläppsrätter kan ha sin grund i att det är en post som visat sig skapa stor osäkerhet hos företagen (Lovell et al. 2010, s.7). Bristen på vägledning i frågan gör att ingen med säkerhet vet vad utsläppsrätter är eller hur det ska värderas vilket gör allt till en fråga om tolkning och bedömning. Försiktighet kan ofta stå i konflikt med företagets strävan efter att uppvisa en rättvisande bild av den ekonomiska verkligheten (Deegan & Unerman 2011, s. 224). Deegan och Unerman (2011, s. 224) menar att försiktighet i denna situation ofta får ge vika, så tycks dock inte vara fallet vid värdering och klassificering av utsläppsrätter. En försiktig hantering verkar i detta fall viktigare än att spegla den ekonomiska verkligheten på ett riktigt vis. Ett avsteg från detta är dock framväxten av den *syftesbaserade* klassificerings - och värderingsmetoden där utsläppsrätter som hålls i handelssyfte vanligen värderas till verkligt värde.

5.3 Hantering av gratis tilldelade utsläppsrätter

Under avsnitt 4.6 *Hantering av gratis tilldelade utsläppsrätter* kan ur Diagram 4.18 utläsas att europeiska företag informerar mer kring de utsläppsrätter de fått genom gratis tilldelning än de nordamerikanska företagen. Detta skulle kunna förklaras av att gratis tilldelning inte är lika vanligt förekommande i Nordamerika som i Europa. Detta är inte något vi kan uttala oss om med någon större säkerhet men det faktum att man under RGGI endast kan köpa utsläppsrätter genom auktionering (IETA 2018a), medan en stor del av utsläppsrätterna under

EU ETS fortfarande fördelas gratis (European Commission u.å.b), gör detta till en rimlig förklaring. En alternativ förklaring skulle kunna vara att nordamerikanska företag inte lämnar lika mycket information gällande utsläppsrätter i sina finansiella rapporter, något som vi genomgående tycks ha funnit stöd för i vår studie. Detta skulle kunna ha sin grund i att de nordamerikanska handelssystemen för utsläppsrätter utvecklats långsammare än EU ETS och därmed ännu inte är lika stora och välutvecklade (Lovell et al 2010, s. 16). Då handelssystemen tycks ha halkat efter utvecklingsmässigt är det även rimligt att anta att redovisningen kan ha gjort det samma.

Ur Diagram 4.19 kan utläsas att värdering till anskaffningsvärde är den klart vanligaste värderingsmetoden för gratis tilldelade utsläppsrätter. Detta gäller för såväl europeiska som nordamerikanska företag. Värdering till anskaffningsvärde innebär att de utsläppsrätter som företagen erhållit genom gratis tilldelning tas upp till ett nollvärde och alltså inte påverkar redovisningen. Detta är problematiskt med tanke på att de utsläppsrätter som företag fått sig tilldelade gratis trots allt onekligen har ett värde, detta värde synliggörs dock aldrig i redovisningen. Värdering till anskaffningsvärde gör att köpta utsläppsrätter tilldelas ett värde och synliggörs i balansräkningen medan utsläppsrätter som tilldelats företagen gratis inte gör det. Hanteringen av utsläppsrätter sker därmed, under denna metod, inte på ett enhetlig vis, vilket enligt somliga forskare leder till att redovisningen ger en missvisande bild av företagets verksamhet (Wambsganss & Sanford 1996, s. 652; Haupt & Ismer 2011, s. 13). Nästan samtliga nordamerikanska företag har tagit upp de gratis tilldelade utsläppsrätter till anskaffningsvärde, trots den uppenbara risken för att detta inte speglar den ekonomiska verkligheten på ett korrekt vis. Detta grundar sig sannolikt i att FERC, i sin rekommendation, endast uppger att utsläppsrätter bör tas upp till anskaffningsvärde utan att göra någon åtskillnad mellan de utsläppsrätter som köpts in och de som tilldelats företagen gratis.

Ur Diagram 4.19 kan även utläsas att de europeiska företagen skiljer sig från de nordamerikanska på så vis att de i 20 procent av fallen värderar gratis tilldelade utsläppsrätter till verkligt värde. Denna värderingsmetod rekommenderades i den numera tillbakadragna tolkningen IFRIC 3 vilket skulle kunna vara en förklaring till att somliga europeiska företag väljer att göra på detta sätt. Enligt Hopwood (2009, s.435) är dock värdering till verkligt värde problematiskt då det gör det möjligt för företag att redovisa en fiktiv kostnadsökning som sedan motiverar en prisökning till konsument. Flertalet företag, oavsett hur de klassificerar och värderar utsläppsrätterna, har i sina finansiella rapporter uppgett att de för över de extra kostnader handeln med utsläppsrätter innebär på konsumenterna. Denna iakttagelse ligger utanför studiens syfte men tyder på att något samband mellan detta beteende och användandet av verkligt värde inte existerar.

5.4 Redovisning av tillgång och skuld

Under avsnitt 4.7 *Hantering av tillgång och skuld* kan ur Diagram 4.20 utläsas att nästan samtliga nordamerikanska företag, som lämnat information kring hur de hanterar den kostnad eller skuld som förbrukningen av utsläppsrätter ger upphov till, har behandlat den på ett enhetligt vis. De nordamerikanska företagen redovisar vanligen en kostnad i takt med att utsläppsrätterna förbrukas, kostnaden beräknas sedan i de flesta fall enligt genomsnittsmetoden, vilket är helt i linje med FERCs rekommendation. Detta resultat är inte särskilt förvånande med tanke på att FERCs rekommendation är den enda vägledning som i dagsläget finns att tillgå i USA (Lovell et al. 2010, s. 16; Fornaro, Winkelmann & Goldstein 2009, s. 41; Elfrink & Ellison 2009, s. 33). Det har även visat sig att företag vanligen använder sig av och anpassar sig till, redan beprövade och etablerade metoder (Dillard, Rigsby och Goodman 2004, s. 509). Denna strävan efter att anpassa sig, s.k. isomorfism, kan bero på såväl yttre press som på en vilja att efterlikna ett mer framgångsrikt företag (Powell &

DiMaggio 1991, s. 67). Ismorfism skulle därför kunna vara en av förklaringarna till att hanteringen av utsläppsrätter, trots den bristande vägledningen, på denna punkt inte skiljer sig nämnvärt åt mellan de nordamerikanska företagen. Då företag i mångt och mycket även är beroende av samhällets stöd (Relch 1998, s. 12) är det heller inte konstigt att de, i sin strävan efter legitimitet, väljer att följa utgivna riktlinjer i den mån de existerar. Om ett företag avviker från det institutionaliserade normen, och detta inte kan motiveras på ett bra sätt inför intressenter, kan även företagets rykte riskeras. Strävan efter legitimitet tycks i detta fall leda till en enhetlig redovisning vilket har en positiv inverkan på jämförbarheten mellan de nordamerikanska företagen. Det faktum att de nordamerikanska företagen följer FERCs rekommendation i så stor utsträckning gör dock att skillnaden mot de europeiska företagen blir än mer påtaglig och att jämförbarhet i denna fråga, på ett globalt plan, knappt tycks existera.

Ur Diagram 4.20 kan även utläsas att de europeiska företagen vanligen hanterar den skuld som förbrukningen av utsläppsrätter ger upphov till på ett sätt som påminner om *Netting*, *IFRIC 3* eller *Government grant – approach*. Metoder som i extremt låg utsträckning förekommer i Nordamerika. De stora variationerna i skuldhanteringen bland de europeiska företagen kan bero på flertalet olika faktorer. En möjlig förklaring är att gruppen *Europa* består av företag från en mängd olika länder och därmed, trots att de alla följer samma regelverk (IFRS), har olika rättstradition i ryggen. Sedan IFRIC 3 drogs tillbaka i juni 2005 står Europa dessutom helt utan standardiserad vägledning gällande redovisningen av utsläppsrätter (Haupt & Ismer 2011, s. 5). Trots att IFRIC 3 aldrig antogs av EU eftersom den mötte hård kritik då den ansågs leda till artificiell volatilitet i företagets resultat (Lovell et al. 2010, s. 15; Haupt & Ismer 2011, s. 5-6; MacKenzie 2009, s. 448) använder sig drygt 20 procent av de europeiska företagen av en metod som påminner om IFRIC 3. De gör med andra ord en avsättning till marknadsvärde i takt med att utsläppen sker. Trots att IFRIC 3 snabbt drogs tillbaka erbjuder den fortfarande en komplett bild av hur utsläppsrätter kan hanteras i redovisningen och genom att tillämpa en metod som påminner om tolkningen slipper företagen själva lägga ner tid och kraft på att bedöma hur utsläppsrätter lämpligen bör hanteras i redovisningen. Tidigare studier har visat att allmänhetens förtroende för den information som delges ökar när den är framtagen i enlighet med utgivna riktlinjer (Cooper & Keim 1983, s. 191). Genom att hämta inspiration från en standard som trots allt tagits fram av ett normgivande organ kan de även visa att det finns substans bakom deras hantering av utsläppsrätter och på så vis nå legitimitet.

Netting är den metod som var vanligast förekommande bland de europeiska företagen i vårt urval. Då gratis tilldelade utsläppsrätter enligt denna metod inte synliggörs i balansräkningen är *Netting* även den metod som kräver minst information från företagets sida (Haupt & Ismer 2011, s. 7). Bristen på information gällande hanteringen av utsläppsrätter är något vi sett som ett genomgående tema under studiens gång. Enligt Lovell et al. (2010, s. 25) skulle en av anledningarna till varför företag väljer att lämna ut begränsat med information i frågan kunna vara att hanteringen av utsläppsrätter ses som en politiskt känslig fråga. Företag vill därför inte att intressenter ska veta om de behövt köpa in extra utsläppsrätter eller inte och väljer därmed att medvetet undanhålla informationen (Lovell et al. 2010, s. 25). Detta beteende innebär att intressenter förs bakom ljuset samt att utsläppsrätter inte får den ekonomiska och miljömässiga påverkan de var tänkta att få. Då utsläppsrätter ses som en känslig fråga kan ett undanhållande av information även ha sin grund i företags rädsla för att förlora legitimitet då information delges. Risken för att det Deegan och Unerman (2011, s. 329) kallar legitimitetsgap ska uppstå kan leda till att företag väljer att inte delge information då de inte vet hur denna information kommer att mottas av intressenterna.

O'Donovan (2002 s. 364) menar att företag främst ger ut miljömässig information i syfte att framställa företaget i bra dager och på så vis nå legitimitet bland intressenter. Det kan därför antas att företag, då de inte har någon "bra" information att delge, istället väljer att utelämnas informationen från de finansiella rapporterna. Något som skulle kunna förklara varför informationen kring utsläppsrätter i många fall är knapphändig. Intressenter antas dock kunna genomskåda detta varför Deegan och Unerman (2011, s. 65) menar att det är bättre att delge även mindre bra information då intressenter annars kommer att utgå ifrån att all utelämnad information är dålig.

5.5 Sammanfattande analys

Enligt en undersökning gjord av Lovell et al. (2010, s. 21) anser redovisare att det är svårt att veta hur utsläppsrätterna ska hanteras i redovisningen. Det framgår även att professionen därför välkomnar ytterligare vägledning på området (Lovell et al. 2010, s. 21). Trots professionens önskemål har varken FASB eller IASB gett ut någon vägledning på området varför de enda riktlinjer som i dagsläget finns att tillgå är FERCs rekommendation samt den tillbakadragna tolkningen IFRIC 3. FERCs rekommendation uppmanar dessutom till ett avsteg från diverse befintliga standarder. Något som kan leda till att den finansiella informationen blir än mindre begriplig och antalet klassificerings- och värderingsmöjligheter i princip obegränsat. Med detta i åtanke är det inte konstigt att utsläppsrätter vanligen hanteras på en mängd olika sätt i de finansiella rapporterna. Det faktum att redovisningen idag, till följd av avsaknaden av standardiserad vägledning, spretar åt många olika gör att vi anser att behovet av reglering på området måste diskuteras.

Som med alla saker så finns det såväl fördelar som nackdelar med att reglera den information företag delar. Cooper och Keim (1983, s. 191) menar därför att det är viktigt att ställa sig frågan huruvida regleringens fördelar överstiger dess nackdelar. Bristen på vägledning när det gäller hur företag ska hantera utsläppsrätterna i redovisning kan medföra att redovisare använder sin professionella bedömningsförmåga och på så vis lyckas spegla den ekonomiska verkligheten på ett bättre sätt än någon standard skulle ha gjort. Genom att ge utrymme för tolkning och bedömning kan alltså en mer rättvisande bild av företaget och den påverkan utsläppsrätterna har på dess finansiella position ges, vilket även är en av de främsta fördelarna med lite eller ingen reglering.

Utifrån vår analys kan dock konstateras att bristen på standarder och andra riktlinjer inom området främst försämrar tillgången till jämförbar information. Enligt FASBs föreställningsram (2010, s. 21) kan lämpliga upplysningar delvis kompensera för minskad jämförbarhet. Många av de företag som studerats har valt att inte lämna någon mer ingående information kring val av klassificering och värdering, en stor andel av företagen har dessutom valt att inte lämna några upplysningar överhuvudtaget. Utifrån våra resultat finns därmed inget som kan tänkas väga upp för den bristande jämförbarheten. Då företag har stora valmöjligheter gällande redovisningen av utsläppsrätter är de fria att välja det enklaste, men kanske inte alltid mest lämpliga, tillvägagångssättet. Något som även kan göra att tillförlitligheten till de finansiella rapporterna minskar. Enligt föreställningsramarna är fullständighet en viktig aspekt när det kommer till de finansiella rapporternas förmåga att återge en korrekt bild och säkerställa att den finansiella informationen inte blir vilseledande (IASBs föreställningsram 2010, s. 34; FASBs föreställningsram 2010, ss. 17-18). Även här brister de undersökta företagen då det ofta finns lite information kring hanteringen av utsläppsrätter. Detta visar sig dels genom att många företag inte delger någon information alls kring hanteringen av utsläppsrätter men även genom den relativt stora andelen företag som använder sig av *Netting*, en metod som visat sig vanlig även i tidigare forskning (Haupt &

Ismer 2011, s. 7; Lovell et al. 2010, s. 16). Då *Netting* innebär att företagen kvittar den tillgång och skuld som utsläppsrätterna ger upphov till synliggörs de aldrig i balansräkningen. Metoden kan därför knappast anses främja en fullständig och korrekt återgivning.

Vi anser även att många företag misslyckats med att delge begriplig information då det visat sig vara svårt att härleda hur utsläppsrätter redovisas och varför. Informationen ska även vara relevant, vilket innebär att den ska möjliggöra en bedömning av företagets förmåga att hantera en föränderlig miljö (IASBs Föreställningsram 2010, s.33; FASBs Föreställningsram 2010, s. 17). Utsläppsrätter är en post som i framtiden med stor sannolikhet kommer att få en allt större påverkan på företagets finansiella ställning (Hopwood 2009, s. 434), varför ett utelämnande av information minskar relevansen hos de finansiella rapporterna. Enligt Föreställningsramarna är syftet med att delge finansiell information att den ska vara användbar vid ekonomiskt beslutsfattande. Utifrån denna sammanfattning är det uppenbart att detta syfte inte alltid uppfylls när det kommer till redovisningen av utsläppsrätter.

Gällande den information som ska delges i de finansiella rapporterna måste en avvägning mellan nytta och kostnad göras (FASBs föreställningsram 2010, ss. 21-22). Cooper och Keim menar (s.192) därför att den fria marknaden, trots att den inte alltid är perfekt, kan vara det bättre alternativet om regleringen är för omfattande, kostsam eller svår att implementera. Enligt vår analys tycks dock bristerna när det gäller den redovisningsmässiga hanteringen av utsläppsrätter vara så pass omfattande att det huvudsakliga syftet med att delge finansiell information delvis går förlorat varför reglerings nytta i detta avseende anses överstiga de extra kostnader den medför.

6 Slutsatser

6.1 Inledning

Studiens syfte var att kartlägga om och hur nordamerikanska och europeiska företag redovisar utsläppsrätter d.v.s. hur de klassificeras och värderas i de finansiella rapporterna. Vidare syftade studien till att fastställa om det föreligger några skillnader kontinenter emellan samt mellan sektorerna olja och gas, el samt naturgas. Särskilt fokus lades även på att se hur aktuella och tillbakadragna riktlinjer (IFRICs tolkning och FERCs rekommendation) på respektive kontinent kan ha påverkat företagens klassificerings- och värderingsval.

6.2 Studiens slutsatser

Studiens resultat visar att en stor andel av de undersökta företagen väljer att inte delge någon information alls kring hanteringen av utsläppsrätter. Vidare framkom även att flertalet företag väljer att informera om att de omfattas av ett handelssystem för utsläppsrätter men inte närmare upplysa om hur utsläppsrätterna hanteras i redovisningen. Gällande mängden information som lämnas i de finansiella rapporterna kan tydliga skillnader mellan de undersökta kontinenterna konstateras. Av de europeiska företagen redovisar 72 procent utsläppsrätter som en tillgång, motsvarande siffra för de nordamerikanska bolagen är endast 31 procent. Även sektorstillhörighet tycks påverka mängden information företagen väljer att delge. Detta då elföretag, oberoende av vart de har sitt säte, vanligen redovisar en tillgång medan tillgångsredovisning inte är lika vanligt bland företag i övriga sektorer. Det kan även konstateras att de europeiska företagen vanligen lämnar mer information om hur de värderar och klassificerar utsläppsrätter som de tilldelats gratis. Slutsatsen som kan dras av detta är således att europeiska företag, samt företag verksamma inom elsektorn, tenderar att informera mer om hanteringen av utsläppsrätter än övriga företag i studien.

Studiens resultat visar även att utsläppsrätter vanligen klassificeras som immateriell tillgång eller lager. Även här kan skillnader mellan de båda kontinenterna utläsas då nordamerikanska företag vanligen klassificerar utsläppsrätterna som lager medan klassificering som immateriell tillgång är vanligare bland de europeiska företagen. Detta går i linje med tidigare forskning (Fornaro, Winkelman & Glodstein 2009, s. 4; s. 43; Elfrink & Ellison 2009, s. 3; Lovell et al. 2010, s. 21; Haupt & Ismer 2011, s. 6). Nordamerikanska bolags preferens för klassificeringsalternativet *Lager* kan med andra ord ha sin förklaring i att det är detta klassificeringsalternativ som förespråkas i FERCs rekommendation. På samma vis kan det faktum att man enligt den numera tillbakadragna tolkningen IFRIC 3 skulle klassificera utsläppsrätter som immateriell tillgång ha påverkat praxis i Europa. Utifrån detta kan vi dra slutsatsen att de skillnader som observerats gällande nordamerikanska respektive europeiska företags klassificeringsval till viss del tycks kunna förklaras av de riktlinjer som finns att tillgå på respektive kontinent.

Vidare kan det konstateras att klassificering som immateriell tillgång är det klart vanligaste tillvägagångssättet för företag verksamma inom olja och gas. I de övriga branscherna är fördelningen mellan lager och immateriell tillgång däremot relativt jämn. Skillnaden i hur företagen väljer att klassificera utsläppsrätterna i de finansiella rapporterna tycks därmed till viss del även kunna förklaras av branschtillhörighet. Resultatet visar att inget av de nordamerikanska företagen verksamma inom olja och gas samt naturgas valt att följa FERCs rekommendation gällande klassificering. Dessa företag väljer istället, likt majoriteten av de europeiska företagen i samma bransch, att klassificera utsläppsrätter som immateriell tillgång. Detta innebär att nordamerikanska företag verksamma inom olja och gas såväl som naturgas,

istället för att följa rådande riktlinjer, tycks ha påverkats av hur andra företag verksamma inom samma branscher hanterar utsläppsrätter. Detta resultat tyder på en viss grad av institutionalisering.

Vårt resultat visar även att utsläppsrätternas syfte ofta styr på vilket sätt de hanteras i redovisningen. Detta gäller främst bland de europeiska företagen där hela 27 procent använt sig av en syftesbaserad klassificeringsmetod. Bland de nordamerikanska företagen var motsvarande siffra endast 5 procent. Utifrån detta resultat kan konstateras att tydliga kontinentala skillnader gällande användandet av en syftesbaserad klassificeringsmetod existerar. Vi kan dock inte dra några vidare slutsatser kring vad de observerade skillnaderna kan bero på då varken IASB eller FASB förespråkar syftesbaserad klassificering.

Gällande värderingen av utsläppsrätter fann vi att de, oavsett hur de klassificerats, vanligen tas upp till anskaffningsvärde. Detta gäller för såväl europeiska som nordamerikanska företag verksamma inom samtliga branscher. Vi drar därför slutsatsen att några större skillnader gällande val av värderingsmetod inte existerar. Anskaffningsvärde är även den vanligaste värderingsmetoden för utsläppsrätter som företagen tilldelats gratis. När samtliga utsläppsrätter värderas till anskaffningsvärde innebär det att endast en del av tillgången synliggörs. Huruvida de finansiella rapporterna ger en korrekt och relevant bild kan därmed ifrågasättas då denna hantering gör det svårt för intressenter att veta hur mycket utsläppsrätter företagen egentligen har och förbrukar. Trots att gratis tilldelade utsläppsrätter vanligen värderas till anskaffningsvärde kan dock en skillnad mellan de båda kontinenterna i detta fall utläsas. Detta då 20 procent av de europeiska företagen valt att värdera gratis tilldelade utsläppsrätter till verkligt värde, det värderingsalternativ som enligt IFRIC 3 skulle tillämpas. Utifrån detta kan vi dra slutsatsen att den tillbakadragna tolkningen IFRIC 3, även i detta avseende, till viss del tycks ha påverkat utformningen av praxis i Europa.

Vi fann även att somliga europeiska företag som klassificerat utsläppsrätter som lager väljer att värdera dem till verkligt värde. Något som skulle kunna förklaras av IASB, enligt Elfrink och Ellison (2009, ss. 30-31), är mer öppna för värdering till verkligt värde än FASB. Något som visade sig i den numera tillbakadragna IFRIC 3. Detta resultat stärker ytterligare slutsatsen om regleringens påverkan på de kontinentala skillnaderna.

Även gällande hanteringen av den skuld eller kostnad som uppstår då utsläppsrätterna förbrukas kan en tydlig skillnad mellan kontinenterna fastställas. De nordamerikanska bolagen följer i stor utsträckning FERCs rekommendation vilket innebär att en kostnad redovisas i takt med att utsläppen sker. Bland de europeiska företagen är variationerna större då såväl *Netting*, *Government grant-approach* och en metod som påminner om *IFRIC 3* förekommer. Av dessa metoder är *Netting* den som används mest frekvent. *Netting* var inte en accepterad metod under IFRIC 3 (Lovell et al. 2010, s. 28) då metoden innebär att utsläppsrätter inte alltid synliggörs i balansräkningen. Bristen på information gällande hanteringen av utsläppsrätter är något vi funnit genomgående i studien. Vi drar därför slutsatsen att företag, oavsett säte och bransch, vanligen väljer att tillämpa redovisningsmetoder som innebär att så lite information som möjligt delges. Detta är problematiskt med tanke på att ett synliggörande av utsläppsrätternas ekonomiska konsekvenser enligt Souchik (2012, s. 495) är nödvändigt för att företagen på riktigt ska förändra sitt miljömässiga beteende, och syftet med utsläppsrätterna uppfyllas. Slutligen kan konstateras att den bristande och olikartade hanteringen av utsläppsrätter får stora konsekvenser för såväl miljön som samhället och dess intressenter. Vi menar därför, i likhet med tidigare forskning, att normgivare snarast bör ta tag i denna uppenbara problematik.

7 Reflektion över studien

Vi har använt oss av en kvantitativ innehållsanalys för att kartlägga hur nordamerikanska och europeiska företag verksamma inom sektorerna olja och gas, el samt naturgas redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. Utifrån vårt resultat kan vi konstatera att det finns skillnader gällande den information som företagen delar kring utsläppsrätter såväl som hur dessa klassificeras och värderas. Vårt resultat, som går i linje med tidigare forskning, visar att företag redovisar utsläppsrätter på en mängd olika sätt. Vi menar, liksom tidigare forskning, att detta troligtvis beror på bristen på standardiserad vägledning. Detta gjorde att vi, utöver att se på denna problematik utifrån intressentteorin, legitimitetsteorin och institutionell teori samt med utgångspunkt i de kvalitativa egenskaper som beskrivs i FASBs och IASBs föreställningsramar, även ville belysa redovisningen av utsläppsrätter ur ett regleringsperspektiv. Reglering är något som ofta har fördelar såväl som nackdelar varför det är viktigt att man utreder vilka potentiella effekter en reglering får.

IASB har i skrivande stund ett aktivt projekt gällande hanteringen av utsläppsrätter men trots att projektet varit aktivt sen 2012 har någon vägledning ännu inte getts ut (Deloitte/IASPlus 2017b). Från FASB håll ser läget ännu mörkare ut då de i dagsläget inte ens har ett pågående projekt på området (FASB 2014). Normgivarnas agerande, eller brist på agerande, tyder på att utsläppsrätter är ett område som saknar prioritet. Detta är olyckligt med tanke på att utsläppsrätternas effekter går bortom det rent ekonomiska. I diskussionen kring hur utsläppsrätter ska klassificeras och värderas glöms ofta deras huvudsakliga syfte bort – att minska utsläppen. På grund av detta syfte är den bristande regleringen och handlingskraften från normgivande organ särskilt problematisk.

Studiens resultat visar att en stor andel företag inte upplyser om utsläppsrätter i sina finansiella rapporter samt att de företag som upplyser använder sig av en mängd olika värderings- och klassificeringsmetoder. Vi har även kunnat urskilja tydliga skillnader mellan kontinenterna. En bidragande orsak till detta är förmodligen FERCs rekommendation på den nordamerikanska kontinenten och IFRIC 3 på den europeiska. De skillnader som existerar mellan kontinenterna behöver dock inte nödvändigtvis innebära några större problem för användarna av informationen, det vi anser är mest problematiskt är att företagen har möjlighet och uppenbarligen väljer mellan en näst intill obegränsad mängd tillvägagångssätt. När studien inleddes hade vi en bild av att problematiken främst låg i huruvida utsläppsrätter skulle klassificeras som immateriell tillgång eller lager. Under studiens gång har vi dock insett att problemet är betydligt mer komplext än så. Klassificering som immateriell tillgång är ingen garanti för att IAS 38 följs och klassificering som lager betyder inte att värdering behöver ske i enlighet med varken IAS 2 eller FERCs riktlinjer. Den spretiga hanteringen gör inte bara att jämförbarheten minskar utan är enligt vår mening direkt förvirrande för alla de intressenter som ger sig i kast med företagets finansiella rapporter. Som om inte detta vore problematiskt nog innebär det faktum att utsläppsrätter idag hålls i en rad olika syften att företag dessutom kan använda sig av flera olika klassificerings- och värderingsmetoder beroende på syftet med innehavet. Detta gör det i många fall omöjligt för användarna av informationen att bilda sig en uppfattning om företagets behov av utsläppsrätter och den risk som är förknippad med att tvingas köpa fler. Huruvida dessa poster kan anses vara väsentliga varierar från företag till företag, det vi dock kan säga är att handeln med utsläppsrätter verkar vara på frammarsch, alltfler sektorer och områden kommer att omfattas i takt med att priset på utsläppsrätterna troligtvis kommer att gå upp. Detta gör det till en post som ökar i relevans och därmed bör även kravet på mer och tydligare information gällande företagets användning och behov av utsläppsrätter öka. Vi anser därför att det är på tiden att normgivare prioriterar denna fråga och utformar en standard för hanteringen av utsläppsrätter eller åtminstone någon

annan form av vägledning som upprättarna av de finansiella rapporterna kan luta sig mot. Detta är även viktigt då jämförbarheten mellan företagens finansiella rapporter är låg, vilket framförallt försvarar för investerare eller potentiella investerare när det gäller att bilda sig en uppfattning om de möjligheter och risker företaget i fråga står inför.

Vi vill även ta tillfället i akt att belysa utsläppsrätternas betydelse för miljön och arbetet för att minska människans negativa påverkan på klimatet. Som tidigare nämnts är syftet med handeln för utsläppsrätter i grund och botten att skapa incitament för företag att minska sina utsläpp. Det är genom ett synliggörande av utsläppen och den ekonomiska påverkan dessa får på företaget som vi menar på riktigt kommer att förändra företagets beteende och innebära fler satsningar på mer hållbara alternativ. Bristen på vägledning inom redovisningsområdet bör inte få förhindra att dessa försök blir framgångsrika. Idag gör bristen på regleringen det möjligt för företag att själva välja om och hur utsläppsrätter ska hanteras i redovisningen, något som leder till att såväl jämförbarhet som transparens brister. Dessa negativa effekter bör inte förringas, men de får heller inte överskugga andra, allvarligare delar av problemet. Det faktum att den negativa påverkan företags utsläpp har på klimatet, liksom Aldred (2011, s. 347) beskriver, inte går att reparera med pengar, är något som inte får glömmas bort. Om företagen på riktigt ska förändra sitt beteende och hitta nya miljövänliga lösningar krävs att kostnaderna för skadliga utsläpp blir kännbara. Normgivare bör därför enligt vår mening ställa krav på att utsläppsrätter och deras relaterade kostnader, på ett eller annat sätt, synliggöras i de finansiella rapporterna. Detta menar vi, är ett minimumkrav gällande regleringen av utsläppsrätter och något som relativt snabbt borde gå att få till stånd. Denna typ av reglering löser självfallet inte alla de problem som i dagsläget finns gällande den redovisningsmässiga hanteringen, och användandet av utsläppsrätter. Men det är en lösning som, i väntan på att normgivande organ ska ta sitt ansvar och mer omfattande standardiserad vägledning ges ut, potentiellt kan gagna företagets intressenter, klimatet inräknat. Vi välkomnar givetvis även nya initiativ till att utforma mer omfattande riktlinjer inom området. Vi menar dock att dessa, för att förhindra en upprepning av det motstånd som ledde till att IFRIC 3 drogs tillbaka, bör tas fram i samråd med upprättarna av de finansiella rapporterna.

Man har på flera håll infört handelssystem för utsläppsrätter, som i vissa fall även är tvingande, men sen lämnat företagen utan vägledning vilket på många sätt känns som ett halvhjärtat försök att minska utsläppen. Vi förstår att det för många kan vara ett politiskt känsligt ämne, som även lyfts av tidigare forskare, och att man därför undviker att ge sig in i debatten. Det som dock krävs i en tid som denna är rejäla krafttag för att styra skutan åt rätt håll. Förhoppningsvis kommer vi i framtiden inte att behöva utsläppsrätter, men för tillfället är dessa ett bra sätt att få företagen att ändra på sitt beteende, genom att gynna de som har en hållbar verksamhet och missgynna de andra. Ur ett etiskt perspektiv är det problematiskt att sätta ett pris på utsläpp, detta då man inte bör kunna köpa sig fri från sitt samhällsliga ansvar. Klimatet är onekligen en viktig fråga och det är allas ansvar att säkerställa framtida generationers möjlighet till ett anständigt liv. Vi menar därför att företag, istället för att se utsläppsrätter som ett hinder, bör se dem som en möjlighet att dra ekonomisk vinning och samtidigt göra en viktig insats för miljön.

7.1 Studiens bidrag

Vår studie belyser de problem som den bristande regleringen gällande hanteringen av utsläppsrätter gett upphov till. Detta har gjorts genom en kartläggning av hur europeiska och nordamerikanska företag verksamma inom sektorerna olja och gas, el samt naturgas redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. En jämförelse mellan dessa kontinenter och sektorer har gjort att vi kunnat konstatera att det finns tydliga skillnader i hur företagen väljer att

klassificera och värdera utsläppsrätter. Skillnader som i många fall kunnat förklaras av på vilken kontinent företagen har sitt säte och de riktlinjer som finns eller har funnits där. Även sektorstillhörighet har ibland visat sig kunnat förklara skillnaderna.

Studien är ett intressant bidrag till den tillgängliga forskningen då den belyser hur redovisningen av utsläppsrätter, i brist på standardiserad vägledning, utvecklas på olika håll i världen och kan vara till hjälp för normgivare i deras framtida försök att utveckla en relevant standard på området

7.2 Förslag till framtida forskning

I vår studie har vi undersökt hur nordamerikanska och europeiska företag verksamma inom sektorerna olja och gas, el samt naturgas redovisar utsläppsrätter i sina finansiella rapporter. För att få en tydligare bild av vilka likheter och skillnader som föreligger mellan kontinenterna hade det därför varit intressant att se till fler sektorer än de som vi utgått från i vår studie. Då handelssystem för utsläppsrätter utvecklas och är på väg att införas eller har införts på flera andra platser runt om i världen, hade det varit givande att kartlägga vilka likheter och skillnader som föreligger på ett globalt plan. Detta är även något som föreslås av Lovell et al. (2010, s. 30). Det hade även varit av intresse att närmare undersöka vad som ligger till grund för företagens val av redovisningsmetoder, förslagsvis genom undersökningar av kvalitativ karaktär. Detta då dessa typer av studier bidrar med fördjupad kunskap kring vad som ligger till grund för de redovisningsmässiga valen vilket ytterligare hade kunnat hjälpa normgivare vid utvecklandet av standardiserade riktlinjer.

Litteraturförteckning

- Aldred, J. (2012). The Ethics of Emissions Trading. *New Political Economy*, 17(3), ss.339–360.
- Andersson, T. (1991). Government failure — the cause of global environmental mismanagement. *Ecological Economics*, 4(3), ss. 215-236.
- Backman, Y., Gardelli, T., Gardelli, V. & Persson, A. (2012). *Vetenskapliga tankeverktyg: till grund för akademiska studier*. 1. uppl., Lund: Studentlitteratur
- Bebbington, J. & Larrinaga-González, C. (2008). Carbon Trading: Accounting and Reporting Issues. *European Accounting Review*, 17(4), ss. 697–717.
- Bell, J. & Nilsson, B. (2006). *Introduktion till forskningsmetodik*. 4. uppl., Lund: Studentlitteratur.
- Black, C. (2013). Accounting for Carbon Emission Allowances in the European Union: In Search of Consistency. *Accounting in Europe*, 10(2), ss. 223–239.
- Brown, N., & Deegan, C. (1998). The public disclosure of environmental performance information--a dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory. *Accounting and Business Research*, 29(1), ss. 21-41.
- Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. uppl., Stockholm: Liber
- Carpenter, V. & Feroz, E. (2001). Institutional theory and accounting rule choice: an analysis of four US state governments' decision to adopt generally accepted accounting principles. *Accounting, Organizations and Society* 26(7-8) ss. 565-596.
- Cheng, S. (2004). R&D expenditures and CEO compensation. *Accounting Review*, 79(2), ss. 305-328.
- Cook, A. (2009). Emission rights: From costless activity to market operations. *Accounting, Organizations and Society*, 34(3-4), ss. 456–468.
- Cooper, K., & Keim, G. (1983). The economic rationale for the nature and extent of corporate financial disclosure regulation: A critical assessment. *Journal of Accounting and Public Policy*, 2(3), ss. 189-205.
- Deac, M. (2013). A case study of the accounting models for the participants in an emissions trading scheme. *Acta Universitatis Danubius: Oeconomica*, 9(5), ss. 40-49.
- Deegan, C. (2002). The legitimising effect of social and environmental disclosures -- a theoretical foundation. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), ss. 282-311.

- Deegan, C., & Shelly, M. (2014). Corporate social responsibilities: Alternative perspectives about the need to legislate. *Journal of Business Ethics*, 121(4), ss. 499-526.
- Deegan, c. & Unerman, J. (2011). *Financial Accounting Theory*. 2. Europeiska uppl., Maidenhead: Mc Graw-Hill Education.
- Deloitte/IASPlus (2017a). *IFRIC 3 — Emission Rights (withdrawn)*. <https://www.iasplus.com/en/standards/ifric/ifric3> [2018-02-08]
- Deloitte/IASPlus (2017b). *Pollutant pricing mechanisms (formerly Emissions trading schemes)*. <https://www.iasplus.com/en/projects/research/short-term/emissions-trading> [2018-02-16]
- Depoers, F., Jeanjean, T., & Jérôme, T. (2016). Voluntary disclosure of greenhouse gas emissions: Contrasting the carbon disclosure project and corporate reports. *Journal of Business Ethics*, 134(3), ss. 445-461
- Dillard, J., Rigsby, J. & Goodman, C. (2004). "The making and remaking of organization context: Duality and the institutionalization process", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 17 Issue: 4, ss. 506-542.
- Donaldson, T., & Preston, L. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications. *Academy of Management.the Academy of Management Review*, 20(1), s. 65.
- Dounnik, T., & Perera, H. (2015). *International accounting*. 4.uppl., Dubuque: McGraw-Hill Education.
- Ejvegård, R. (2009). *Vetenskaplig metod*. 4. uppl., Lund: Studentlitteratur.
- Elfrink, J. & Ellison, M. (2009). Accounting for Emission Allowances: An Issue in Need of Standards. *The CPA Journal*, 79(2), ss.30–33.
- Ernst & Young (EY) (2009). *Accounting for emission reductions and other incentive schemes*. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Accounting_for_emission_reductions_and_othe_r_incentive_schemes/\\$FILE/Accounting_emission_reductions_July09.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Accounting_for_emission_reductions_and_othe_r_incentive_schemes/$FILE/Accounting_emission_reductions_July09.pdf)
- European Commission (2003) *Kyoto protocol* (MEMO 03/154). Bryssel. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-03-154_en.htm?locale=en
- European Commission (u.å.a). *EU Emissions trading system (EU ETS)*. https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_en [2018-01-29]
- European Commission (u.å.b) *Free Allocation*. https://ec.europa.eu/clima/policies/ets/allowances_en [2018-04-20]
- Ewer, S., Nance, J. & Hamlin, S. (1992). Accounting for tomorrow's pollution control. (dealing with future environmental laws). *Journal of Accountancy*, 174(1), s.69.

- Fama, E. (1980). 'Agency Problems and the Theory of the Firm', *Journal Of Political Economy*, 88, 2, ss. 288-307,
- Federal Energy Regulatory Commission (FERC) (2016). <https://www.ferc.gov/about/ferc-does.asp> [2018-02-16]
- Fernando, S., & Lawrence, S. (2014). A Theoretical Framework For CSR Practices: Integrating Legitimacy Theory, Stakeholder Theory And Institutional Theory. *The Journal of Theoretical Accounting Research*, 10(1), ss. 149-178.
- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2014). *Project updates – Emissions trading schemes*.
http://www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent_C/ProjectUpdatePage&cid=900000011097
[2018-02-16]
- Fornaro, J., Winkelmann, K. & Glodstein, David. (2009). Accounting for emissions: emerging issues and the need for global accounting standards. *Journal of Accountancy*, 208(1), s. 40.
- Gallego-Alvarez, I., Martínez-Ferrero, J. & Cuadrado-Ballesteros, B. (2016). Accounting Treatment for Carbon Emission Rights. *Systems*, 4(1), s.12.
- Griffin, P. A. (2013). Cap-and-trade emission allowances and US companies' balance sheets. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 4(1), ss. 7-31.
- Hasnas, J. (1998). 'The normative theories of business ethics: A guide for the perplexed', *Business Ethics Quarterly*, 8, 1, ss. 19-42.
- Haupt, M. & Ismer, R. (2011). Emissions Trading System under IFRS – Towards a 'True and Fair View'. Erlangen-Nürnberg: Climate Policy Initiative (CPI)/Climate Strategies.
<https://climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2011/12/Emissions-Trading-Schemes-under-IFRS.pdf>
- Holme, I.M., Solvang, B.K. & Nilsson, B. (1997). *Forskningsmetodik : om kvalitativa och kvantitativa metoder*. 2. uppl., Lund: Studentlitteratur.
- Hopwood, A. (2009). Accounting and the environment. *Accounting, Organizations and Society*, 34(3/4), ss. 433–439.
- International Emissions Trading Association (IETA) (2016a). *JAPAN: MARKET-BASED CLIMATE POLICY CASE STUDY*.
http://www.ieta.org/resources/Resources/Case_Studies_Worlds_Carbon_Markets/2016/Japan_Case_Study_2016.pdf
- International Emissions Trading Association (IETA) (2016b). *CHINA: AN EMISSIONS TRADING CASE STUDY*.
<http://www.ieta.org/resources/2016%20Case%20Studies/China%20case%20study.pdf>
- International Emissions Trading Association (IETA) (2018a). *REGIONAL GREENHOUSE GAS INITIATIVE (RGGI): An Emissions Trading Case Study*.

http://www.ieta.org/resources/Resources/Case_Studies_Worlds_Carbon_Markets/2018/RGGI-Case-Study-2018.pdf

International Emissions Trading Association (IETA) (2018b). *CALIFORNIA: An Emissions Trading Case Study*.

http://www.ieta.org/resources/Resources/Case_Studies_Worlds_Carbon_Markets/2018/California-Case-Study-Jan2018.pdf

Jain, S. & Solanki, K. (2013). Emission Trading: Ethical or Unethical. *Journal of Supply Chain Management Systems*, 2(2), ss.56–60.

Kvaal, E. & Nobes, C., (2010). International differences in IFRS policy choice: A research note. *Accounting and Business Research*, 40(2), ss.173–187.

Lee, C. (2001). Market efficiency and accounting research: A discussion of ‘capital market research in accounting’ by S.P. Kothari. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), ss. 233-253.

Lovell, H., Sales de Agular, T., Bebbington, J. & Larringa-Gonzalez, C. (2010). *Accounting for Carbon* (Research report 122). London: Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) / International Emissions Trading Association (IETA)
<http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/climate-change/rr-122-001.pdf>

Mackenzie, D. (2009). Making things the same: Gases, emission rights and the politics of carbon markets. *Accounting, Organizations and Society*, 34(3), ss.440–455.

Mantere, S. & Ketokivi, M. (2013). Reasoning in organization science. *The Academy of Management review: AMR*, 38(1), ss.70–89.

May, T. (2013). *Samhällsvetenskaplig forskning*. 2. uppl., Lund: Studentlitteratur.

O'Donovan, G. (2002). Environmental disclosures in the annual report: Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 15(3), ss. 344-371.

Powell, W. & DiMaggio, P. (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.

Raiborn, C. & Massoud, M. (2010). Emissions Allowances: Accounting and Public Policy Issues. *Accounting and the Public Interest*, 10, ss.105–121.

Rathee, S., & Kapil, S. (2015). An investigation into recent trends and challenges of accounting ‘Climate Instruments’. *Journal of Services Research*, 15(1), ss. 7-32.

Relch, R. (1998). 'The New Meaning of Corporate Social Responsibility', *California Management Review*, 40, 2, ss. 8-17.

Segesten, K. (2012). Användbara texter. I Friberg, F. (red.) Dags för uppsats – Vägledning för litteraturbaserade examensarbeten. 2. uppl., Lund: Studentlitteratur, ss. 47-56

Souchik, L. (2012). Accounting for emissions trading: how allowances appear on financial statements could influence the effectiveness of programs to curb pollution. *Boston College Environmental Affairs Law Review*, 39(2), ss.475–501.

Suchman, M. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management.the Academy of Management Review*, 20(3), s. 571.

Trück, S., Borak, S., Härdle, W. & Weron, R. (2006). *Convenience Yields for CO2 Emission Allowance Futures Contracts (SFB 649 Discussion Paper 2006-076)*. IDEAS Working Paper Series from RePEc, ss. 1-25.

<https://edoc.hu-berlin.de/bitstream/handle/18452/4658/76.pdf?sequence=1>

UNFCCC (2018). *History of the Convention*.

<https://unfccc.int/process/the-convention/history-of-the-convention#eq-1> [2018-02-10]

Wallén, G. (1996). *Vetenskapsteori och forskningsmetodik*. 2. uppl., Lund: Studentlitteratur.

Wambsganss, J. & Sanford, B. (1996). The problem with reporting pollution allowances. *Critical Perspectives on Accounting*, 7(6), ss.643–652.

Wang, Q., Gao, H., Wen, F., MacGill, I., & Huang, J. (2009). From command and control regulations to a business proposition. *International Journal of Energy Sector Management*, 3(1), ss. 62-82.

Warwick, P. & Ng, C. (2012) The ‘cost’ of climate change: How carbon emissions allowances are accounted for amongst European Union companies. *Australian Accounting Review*, 22(1), ss. 54–67.

Redovisningsstandarder

FASB - Conceptual Framework for Financial Reporting

IASB - Conceptual Framework for Financial Reporting

IAS 38 - Immateriella tillgångar

IAS 20 – Redovisning av statliga bidrag och upplysningar om statliga stöd

IAS 37 – Avsättningar, eventalförpliktelser och eventaltillgångar

IAS 2 – Varulager

IAS 39 – Finansiella instrument: Redovisning och värdering

IFRS 9 – Finansiella instrument

IFRIC 3 – Emission Rights

FERC - Accounting and reporting of emission allowances

Bilaga 1 – Undersökta företag

AES	Galp Energia	Statoil
Alliant Energy	Gas Natural Fenosa	Suncor Energy
Ameren	Hellenic Petroleum	Targa Resources
American Electric	Hess	Terna
Anadarko Petroleum	HollyFrontier	Tesoro
Apache	Husky Energy	Total
Atmos Energy	Hydro One	UGI
BP	Iberdrola	Uniper
Calpine	Marathon Oil	Valero Energy
Canadian Natural	Marathon Petroleum	Verbund
Resources	MOL Hungarian Oil	WEC Energy Group
Canadian Utilities	National Grid	Westar Energy
Cenovus Energy	Neste Oil	Xcel Energy
CenterPoint Energy	NextEra Energy	
Centrica	NiSource	
CEZ Group	Noble Energy	
Cheniere Energy	NRG Energy	
Chesapeake Energy	Occidental Petroleum	
Chevron	OMV Group	
CMS Energy	Pacific Exploration & Production	
Concho Resources	Paramount Res	
ConocoPhillips	PBF Energy	
Consolidated Edison	Pembina Pipeline	
Continental Resources	Penn Virginia	
Devon Energy	PGE Polska Grupa	
Dominion Resources	Energetyczna	
Dong Energy	PG&E	
DTE Energy	Pgnig Group	
Duke Energy	Phillips 66	
EDF	Pinnacle West	
Edison International	Pioneer Natural	
EDP-Energias de Portugal	Resources	
Emera	PKN Orlen	
EnBW-Energie Baden	PPL	
Encana	Public Power	
Enel	Public Service Enterprise	
ENGIE	Group	
Eni	Red Eléctrica	
Entergy	Repsol	
EOG Resources	Royal Dutch Shell	
E.ON	RWE Group	
EQT	Saipem	
Eversource Energy	SCANA	
Exelon	Sempra Energy	
ExxonMobil	Snam	
FirstEnergy	Southern Company	
Fortis (Canada)	SSE	
Fortum		



HÖGSKOLAN I BORÅS

Besöksadress: Allégatan 1 · Postadress: 501 90 Borås · Tfn: 033-435 40 00 · E-post: registrator@hb.se · Webb: www.hb.se