



EKONOMIHÖGSKOLAN
Lunds universitet

Företagsekonomiska Institutionen

Magisteruppsats

Juni 2007

Forskning och utvecklingskostnader i några läkemedels- och bioteknikföretag - Hur ser redovisningen ut?

Handledare:
Erling Green

Författare:
Martin Antonsson
Fredrik Bertilsson

Förord

Vi vill främst tacka vår handledare Erling Green som tagit sig tid och gett oss goda råd, kommit med konstruktiv kritik och väglett oss under uppsatsens gång.

Vidare vill vi tacka våra respondenter som tagit sig tid till oss och deltagit i våra diskussioner. Er information har varit till stor hjälp och varit den avgörande byggstenen i vår uppsats. Utan er respondenter och dig Erling hade denna uppsats aldrig blivit av.

Författare:

.....

Martin Antonsson

.....

Fredrik Bertilsson

Lund, Juni 2007

Sammanfattning

- Uppsatsens titel:** Forsknings och utvecklingskostnader i några läkemedels- och bioteknikföretag - Hur ser redovisningen ut?
- Seminariedatum:** 2007-06-15
- Ämne/kurs:** FEK 591, Magisteruppsats, 10p
- Författare:** Martin Antonsson och Fredrik Bertilsson
- Handledare:** Erling Green
- Företag:** Active Biotech AB, AnaMar AB, Atos Medical AB, Bone Support AB, Genovis AB och Probi AB
- Nyckelord:** Forskning och Utveckling, FoU, redovisning av immateriella tillgångar, besluts- och investeringsprocesser.
- Syfte:** Syftet med denna uppsats är att redogöra för ett antal läkemedels- och bioteknikföretag, vad gäller:
- redovisning av forskning och utvecklingskostnader,
 - beslutsprocessen från ett projekts ide fram till en eventuell marknadsintroduktion,
 - att diskutera huruvida beslutprocessen och redovisningen stämmer överens.
- Metod:** För att uppnå uppsatsens syfte har vi använt oss av en kvalitativ fallstudie. På detta sätt har vi studerat de objekt som undersökningen tagit fokus på. För att få en övergripande förståelse kring ämnet har vi gjort en djupgående studie över befintlig litteratur som berör ämnet. Vi har även valt att använda oss av personliga intervjuer, i syfte att erhålla bästa möjliga information från var och en av de tillfrågade.
- Teoretiska perspektiv:** Den teoretiska referensramen fokuserar på att ge kunskap om det aktuella ämnet i speciellt investerings- och beslutsprocessen, men även begrepp så som värdering, intellektuellt kapital, och goodwill.
- Empiri:** Den empiriska presentationen bygger i huvudsak på primärdata från de intervjuade företagen, men även i viss mån sekundärdata i form av årsredovisningar och andra informationsblad.
- Slutsatser:** De resultat vi erhöll genom de intervjuer vi gjorde, var att de fanns klara likheter kring hur företagen redovisar, och förhåller sig till de nya reglerna. Enigheten var inte så stor, att de inte fanns plats för anmärkningsvärda avvikelser. Det primära är att det finns en övertygelse i branschen om att det kommer att bli en ökad transparens, vilket leder till ökad jämförbarhet. Företagen anser att det kommer att finnas något bra att hämta vid en ökad transparens.

Abstract

- Title:** Forsknings och utvecklingskostnader i några läkemedels- och bioteknikföretag - Hur ser redovisningen ut?
- Date of seminar:** 2007-06-15
- Course:** FEK 591, Master thesis, 10 Swedish credits (15 ECTS)
- Authors:** Martin Antonsson and Fredrik Bertilsson
- Advisor:** Erling Green
- Companies:** Active Biotech AB, AnaMar AB, Atos Medical AB, Bone Support AB, Genovis AB and Probi AB
- Key words:** Research and Development, R&D, accounting of intangible assets, decision- and investment process
- Purpose:** The purpose of this thesis is to clarify for a number of pharmaceutical- and biotech companies when it comes to:
- accounting of research and development costs
- decision process, from idea to possible marketintroduktion
- discuss wheter the decision process is common to accounting
- Methodology:** To achieve the purpose of the thesis, we have used qualitative case study. Trough this, we hade studied our chosen problem in a deep and profound way. To achieve an overall understanding of the subject, we have made a deep study in of the literature that is available within the field. We have also chosen to use a form of personal interviews to obtain the best available information from each of the interviewed persons.
- Theoretical perspectives:** The frame of reference that is being used in the essay includes investment- and decision process, and also conceptions as valuing, intangible assets, and goodwill.
- Empirical foundation:** The empirical presentation we mainly based on primary data that emerged trough interviews with the companies, but also in shape of secondary data, such as annual reports and information flyers.
- Conclusions:** The results that we received trough the interviews that was made, was that there were a number of things that are alike in these companies, such as the basic accounting and how to respond to these new rules. A fact is though, there was also room for some remarkable divergence. The primary conclusion is, that there is a belief in the business, that if the ability to compare one another increases, something good will come out of it.

Förkortningar

EU	Europeiska Unionen
FAR	Föreningen Auktoriserade Revisorer
FAS	Financial Accounting Standards
FASB	Financial Accounting Standards Board
FoU	Forskning och Utveckling
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
IFRS	International Financial Reporting Standards
RR	Redovisningsrådet eller i samband med nummer Redovisningsrådets rekommendationer
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
ÅRL	Årsredovisningslagen

Ordlista

FAR SRS	[...] är branschorganisationen för revisorer och rådgivare. Vi representerar hela revisionsbranschen i Sverige.
Försiktighetsprincipen	[...] innebär att de bedömningar som måste göras under osäkerhet skall göras med försiktighet så att tillgångar och intäkter inte överskattas och skulder och kostnader inte underskattas.
Goodwill	[...] är skillnaden mellan anskaffningsvärdet på ett förvärvat företag och det verkliga värdet av företagets identifierbara nettotillgångar. Representerar framtida ekonomiska fördelar som inte går att enskilt identifiera och inte heller redovisa separat.
Immateriella tillgångar	[...] är en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk substans.
Nedskrivningsbehov	[...] är det belopp med vilket en tillgångs eller kassagenererande enhets redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde.
Nyttjandeperiod	[...] är den tid under vilken en tillgång förväntas bli utnyttjad för sitt ändamål av företaget.
Nyttjandevärde	[...] är nuvärdet av de uppskattade framtida betalningar som företaget förväntas tillgodogöra sig genom att använda tillgången.
Redovisat värde	[...] är det belopp till vilken tillgången är upptagen i balansräkningen.
Standard	[...] är en fastställd norm, standardiseringsresultat i form av beskrivningar, regler (normer) och rekommendationer för allmängiltig och upprepad användning.

**Verkligt värde
(marknadsvärde)**

[...] är det värde till vilket en tillgång skulle kunna överlåtas eller en skuld regleras, mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och har ett intresse av att en transaktion genomförs.

Återvinningsvärde

[...] utgörs av det högsta av en tillgång eller kassagenererande enhets nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde

Innehållsförteckning

Förord	2
Sammanfattning	3
Abstract	4
Förkortningar	5
Ordlista	6
1. Inledning	10
1.1 Bakgrund	10
1.2 Problemdiskussion	13
1.3 Problemformulering/forskningsfrågor	15
1.4 Syfte	15
1.5 Uppsatsens disposition	16
2. Metod	17
2.1 Bakgrund till ämnesval	17
2.2 Avgränsningar	18
2.3 Referensram	18
2.4 Undersökningsansats.....	18
2.4.1 Kvalitativ.....	19
2.4.2 Kvantitativ.....	20
2.5 Datainsamlingsmetod	20
2.5.1 Insamling av primärdata.....	21
2.5.2 Insamling av sekundärdata.....	22
2.6 Källkritik	23
2.6.1 Kritik av primärdata	23
2.6.2 Kritik av sekundärdata	24
2.7 Specifikt val av undersökningsmetod	25
2.7.1 Undersökningsmetod	25
2.7.2 Urval	26
2.7.3 Felkällor	27
2.7.4 Reliabilitet.....	27
2.7.5 Validitet.....	28
2.8 Kapitelsammanfattning	28
3. Teoretisk Referensram	29
3.1 Immateriella tillgångar	29
3.2 Goodwill.....	31
3.2.1 Avskrivning av goodwill.....	34
3.3 Nedskrivning	35
3.4 Forskning och Utveckling	41
3.4.1 Värdering	43
3.5 Mergers & Acquisition.....	46
3.6 Intellectuellt kapital	47
3.6.1 Humankapital.....	51
3.7 Investeringsteori	52
3.8 Balansräkningens roll.....	54
3.8.1 Modell	55
3.9 Kapitelsammanfattning	56

4. Empiri.....	57
4.1 Presentation av Probi AB	57
4.1.1 Intervju med person X på Probi AB.....	58
4.1.2 Beslutsprocessen	58
4.2 Presentation av AnaMar Medical AB	62
4.2.1 Intervju med person Y på AnaMar.....	63
4.2.2 Beslutsprocessen	64
4.3 Presentation av Atos Medical AB	66
4.3.1 Intervju med person Z på Atos Medical AB	66
4.3.2 Beslutsprocessen	67
4.4 Presentation av Bone Support AB.....	70
4.4.1 Intervju med person Å på Bone Support AB	70
4.4.2 Beslutsprocessen	71
4.5 Presentation av Active Biotech AB.....	73
4.5.1 Intervju med person Ä på Active Biotech AB	74
4.5.2 Beslutsprocessen	75
4.6 Presentation av Genovis AB	77
4.6.1 Intervju med person Ö på Genovis AB	78
4.6.2 Beslutsprocessen	79
4.7 Sammanställning av empirin.....	82
5. Analys.....	84
5.1 Bakgrund	84
5.2 Kompetensutveckling och produktutveckling.....	85
5.3 Beslutsprocessen	87
5.4 Satsning på forskning och utveckling	91
5.5 Tid från idé till eventuell marknadsintroduktion	93
5.6 När märker man om ett projekt kommer att nå marknaden	94
5.7 I vilket skede övergår ett projekt från forskning till utveckling.....	94
5.8 Målen med forskning och utveckling.....	96
5.9 Är IFRS definitionen av FoU projekt svår, aktiveras utvecklingskostnader ..	97
5.10 Hur säkerhetsställs definitionen av en immateriell tillgång	98
5.11 Vad händer när ett projekt läggs ned.....	99
5.12 Vad beror en nedläggning av ett projekt på	100
5.13 Värdering till marknadsvärde.....	101
5.14 Värdering av immateriella tillgångar och hur de skrivs av/ned	102
5.15 Vilka fördelar finns med IAS när det gäller redovisning av FoU	104
5.16 Hur ser kompetensen ut gällande redovisningen i företaget	105
6. Slutsats.....	106
6.1 Slutdiskussion	106
6.2 Sammanfattande slutsatser	112
6.3 Fortsatt forskning	114
Källförteckning.....	115
Bilaga 1	119
Bilaga 2	120

1. Inledning

I detta inledande kapitel är vår avsikt att skapa en grundläggande förståelse för läsaren i vårt specifika ämne. Till att börja med kommer läsaren att introduceras kring ämnet som uppsatsen ger fokus på, för att sedan mer gå över till att diskutera problemet som uppsatsen skall utreda. Följt av detta kommer sedan vårt huvudsakliga syfte med uppsatsen att beskrivas. Det inledande kapitlet avslutas sedan med en schematisk bild av hur uppsatsen är strukturerad.

1.1 Bakgrund

För att öka jämförbarheten med den allt mer komplexa redovisningen är en av förutsättningarna en ökad harmonisering. Detta för att förenkla och standardisera information som därefter leder till bokslut, och förhoppningsvis bättre och enklare förhållande på marknaden, vilket i sin tur underlättar för investerare och även företag att kunna hitta och jämföra information. Detta gäller även för redovisningen sett till ett internationellt perspektiv, där man eftersöker ett allt gemensammare och enklare utförande, i syfte att förenkla för utländska investerare och intressenter.

Redovisningen var till en början mer en källa till att bättre kartlägga och säkerställa resurserna i företag eller koncerner. Numera är redovisningen minst lika mycket till för att investerare ska ha ett underlag för sina beslut. (Chatzkel, 2003)

Det finns också en gemensam vilja att harmonisera redovisningsreglerna för att kunna stärka det aningen nedsvärtade ryktet man fått efter diverse skandaler under 2000-talet, med Enron, World Com och Parmalat som kanske de värsta syndarna. För att detta ska kunna genomföras finns en rad olika skillnader på plan, som kultur, religion samt olika finansiella system. Detta måste övervinnas mellan länderna.

Dessa svårigheter ledde snart fram till insikten att standarder som var identiska skulle vara ett näst intill ett ouppnåeligt mål. Detta innebar att det istället blev ett mål att finna en jämförbarhet. (Fagerström & Lundh, 2005)

Det är inte bara ett problem för redovisningen i sig. Organisationer är idag mer av en flyktig karaktär, vilket även gäller redovisningsbranschen, där en ökning av kombinerade tjänster kan skönjas allt mer. Från att ha varit renodlade redovisningsfirmor kommer allt större del av

intäkterna från konsultarvoden. Dessutom kommer intäkterna inte sällan ifrån samma firmor som man har ett redovisningsförhållande till. (Chatzkel, 2003)

För att komma tillrätta med dessa problem skapades ett konvergensprojekt mellan IASB och FASB, det vill säga den amerikanska normgivaren på redovisningsområdet, där man i det breda spektrat sökte en eliminering av olikheterna mellan IAS och SFAS. Inte mindre än 200 olikheter hittades. Detta försvårade arbetet, eftersom ett så stort antal rekommendationer var tvungna att skrivas om.

Detta har även debatterats och varit ett problem på rent europeiskt plan, vilket gjorde att man år 1995 inom EU kommissionen konstruerade en ny redovisningsstrategi. De multinationella företag som var mest berörda, skulle ges en bättre möjlighet att använda sina finansiella rapporter på andra marknader, det vill säga även utanför EU. Syftet var inte att enbart underlätta samarbetet mellan länder och företag utanför EU: s gränser, utan även för länder och företag inom EU- områdets gränser.

EU-kommissionen föreslog att de länder som tillhörde EU, samt var noterade på en reglerad marknad skulle upprätta sin koncernredovisning i enlighet med IAS senast 1 januari, 2005. Beslutet i EU 2002 (förordning 1606/2002) påverkade givetvis tusentals företag verksamma i de 30 länder som ingår i EEA (European Economic Area), det vill säga de 27 EU-länderna, samt Norge, Liechtenstein och Island.

För Sveriges företag innebar detta att från och med den 1 januari 2005 skulle alla svenska börsnoterade företag utforma sin koncernredovisning enligt IFRS/IAS. Andra företag kunde också frivilligt använda sig av redovisning enligt IFRS/IAS. Trots att IFRS innebär en harmonisering av redovisningen för stora företag, kommer redovisningen nationellt att innebära att redovisningen i större utsträckning än tidigare kommer att skilja sig mellan olika grupper av företag. (Nilsson, 2005)

Beslutet inkluderar även alla företag som är listade på en reglerad marknad, samt alla banker och försäkringsbolag. Till detta beslut finns alltid undantag. I det här fallet två stycken. Det handlar om företag som handlar på både en reglerad marknad inom EU och utanför, och företag som tillämpar redan internationellt accepterade standarder, till exempel United States

Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP). Det andra undantaget gäller företag som utfärdar skuldsäkerheter.

Bakgrunden till denna harmonisering och samarbete på redovisningsområdet var den ökade konkurrens som tog form under 1990-talet. Denna konkurrens medförde att de större företagen var tvungna att söka kapital utomlands. Den internationella kapitalmarknaden accepterade dock inte den finansiella redovisningen. Detta medförde, att de multinationella företagen blev tvungna att skapa finansiella rapporter som var grundade på antingen US GAAP eller IAS.

När denna implementering av IFRS skulle ske, var emellertid den allmänna uppfattningen av blandad karaktär. Detta märktes bl.a. vid en stämma år 2004 som går under benämningen Finforum, och fungerar som samlingspunkt för redovisningsexperter. Den kritik som främst riktades mot införandet av IFRS, berodde på hur mycket förändringar som skulle komma att ske, samt ett utökat regelverk. (Halling, 2004)

En standard som blivit väl debatterad och omskriven men som det uppkommit svårigheter kring är standarden om immateriella tillgångar. Det som har orsakat problemen är hur de immateriella tillgångarna skall definieras.

I Mars 2004 ändrades detta, då man från IASB:s håll införde standarden IFRS 3, som behandlar företagsförvärv. Detta ledde i sin tur till en revidering av standarderna IAS 36 som behandlar *nedskrivning*, samt IAS 38 som behandlar *immateriella tillgångar*. Framförallt revideringen av IAS 38 innebar förändringar som att fler immateriella tillgångar skall särskiljas från goodwill om man jämför med tidigare praxis.

Den andra stora förändringen var att man nu skulle pröva immateriella tillgångar som har en obestämd nyttjandeperiod för nedskrivning, istället för att, använda sig av en bestämd avskrivningsperiod. Exempel på detta kunde vara poster som kundstockar och varumärken. Man skulle se om identifiering av dessa kunde ske, men även om de uppfyllde kraven i IFRS.

Under posten immateriella tillgångar i balansräkningen finner vi den post som vi tänkt se närmare på, nämligen forskning och utveckling, speciellt i läkemedelsföretag.

År 2005 motsvarade de totala utgifterna för forskning och utveckling i Sverige nästan 4 % av BNP, vilket var något över 102 miljarder svenska kronor. Om man jämför detta med andra länder, var det bara Israel som hade högre satsning i förhållande till BNP. Den totala forskningen var dock relativt centrerad, eftersom 75 % bedrevs av ett fåtal företag inom läkemedelsbranschen, transportmedelsindustrin, men också i industrin för el- och optikprodukter.

Det kan vara svårt att värdera en "tillgång" av detta slag. Skall en investering i FoU anses som en tillgång, eller en förbrukad resurs? Denna forskning och dessa investeringar för att få fram nya produkter och tjänster, görs givetvis syftet, att ge företaget framtida inkomster. Långt ifrån alla investeringar av detta slag resulterar i önskad utgång. Här skapas problemet att värdera dessa typer av poster, eftersom det finns ett "relativt" värde inblandat. Ytterligare ett problem skapas om företagen väljer att redovisa dessa poster olika.

1.2 Problemdiskussion

Det finns i dagsläget flera olika faktorer som påverkar huruvida företag skall aktivera kostnader för forskning och utveckling eller inte. Immateriella tillgångar är som vi nämnt en relativt svår tillgång att värdera, vilket försvårar en jämförelse och den kan vara svår för investerare att tolka. Detta kan i sin tur medföra att vissa företag föredrar att kostnadsföra sina kostnader för forskning och utveckling, istället för att aktivera dem. När det gäller att aktivera eller inte, finns också aspekten om vilka incitament beslutsfattarna i ett företag har. De två scenarier som kan visas upp är antingen försiktighet eller optimism. En optimistisk bild anser vi kommer fram genom aktivering, d v s ett bättre resultat genom lägre kostnader. En negativ bild kommer fram genom att kostnadsföra utvecklingsprojekten Detta innebär sämre resultat på grund av högre kostnader.

Det kan uppstå problem eftersom resultatet av nedlagda utvecklingskostnader uppkommer i framtiden. Detta gör att det blir svårt att bedöma huruvida de uppkomna utgifterna skall kostnadsföras direkt eller aktiveras som en tillgång. Då det oftast handlar om en relativt avlägsen framtid kan det vara svårt att göra en objektiv bedömning, då en något kan uppfattas på ett sätt av en part och annorlunda av en annan.

För de bolag som har aktiverat sina utvecklingskostnader och därefter blivit högt värderade, har det i många fall blivit problem då man har varit tvungen att genomföra kraftiga nedskrivningar, eftersom det redovisade värdet på tillgången överstiger återvinningsvärdet. Dessa nedskrivningar påverkar resultatet negativt, vilket leder till att företagen har tvekat inför att lämna det förhållningssätt man en gång börjat med.

Denna ändrade syn på hur företagen skulle se på goodwill som tillgång, då de nya reglerna och standarderna infördes 2005, medförde ett nytt synsätt på goodwillposten. Från att företagen menade att goodwill ansågs ha en begränsad ekonomisk livslängd till att de med de nya reglerna inte tyckte sig kunna bestämma denna.

Det nedskrivningstest som ligger grund för bedömningen baseras på en jämförelse mellan det redovisade värdet och återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet som goodwill är knuten till. Finns det sedan tillräckliga underlag för att återvinningsvärdet ligger högre än det redovisade värdet kan posten ligga kvar på sitt ursprungliga anskaffningsvärde en lång tid framöver.

Det är av yttersta vikt att detta nedskrivningstest sker korrekt, då en felaktighet eller försumligt genomförda tester kan medföra att en stor goodwillpost ligger kvar som inte är motiverad. De som använder de finansiella rapporter som företaget ger ut ska kunna få en rättvisande bild över företagets finansiella ställning. De skall även ha möjligheten att kunna jämföra dessa rapporter med andra företags. Att dessa rapporter är jämförbara är av yttersta vikt. Eftersom genomförandet skedde först 2005 finns det givetvis begränsat antal praxis på området. Detta medför att kunskapen är begränsad hos både företagen och revisorerna.

Eftersom det är rekommendationer företagen arbetar med, finns det ett visst tolkningsutrymme för hur tillämpning ska ske. Det kan tillexempel vara svårt att veta exakt i vilket skede det är lämpligt att aktivera en utgift som uppstår i utvecklingsfasen.

Vi vill med hjälp av ovanstående undersöka hur företag inom läkemedels- och bioteknikindustrin väljer att redovisa forsknings- och utvecklingskostnader. Vi önskar även undersöka vad som är orsakerna till de val som görs gällande de två varianter som finns, nämligen kostnadsföra eller aktivera. Kan detta bero på tillexempel hur långt man kommit i

sitt projekt? Kan skillnader i redovisning beror på tolkning, och följaktligen tillämpning av rekommendation?

1.3 Problemformulering/forskningsfrågor

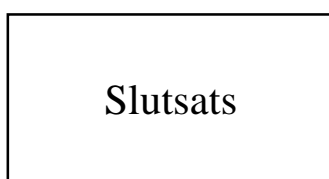
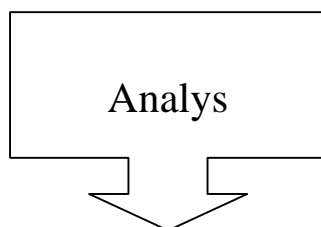
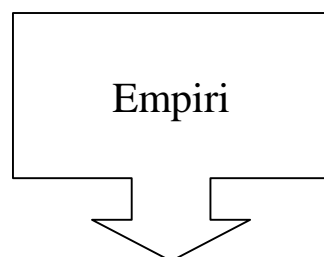
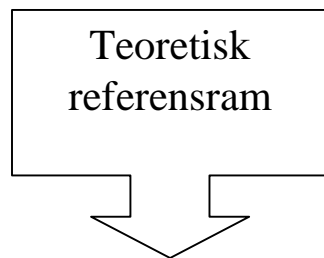
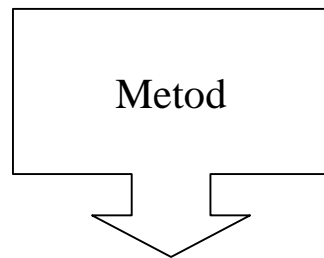
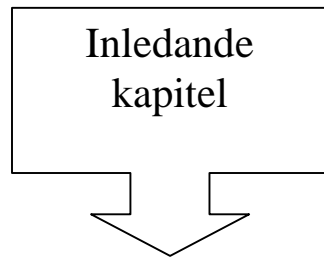
- Att inom två närliggande branscher, undersöka på vilka grunder man redovisar posten forskning och utveckling?
- Att undersöka orsaker till val, gällande alternativen att kostnadsföra eller aktivera?
- Att även se till hur övergången av det nya synsättet renderat, samt hur pass väl implementeringen fallit ut?

1.4 Syfte

Uppsatsens syfte är att redogöra för ett antal läkemedel- och bioteknikföretag, vad gäller:

- redovisning av forskning och utvecklingskostnader,
- beslutsprocessen från ett projekts idé fram till eventuell marknadsintroduktion,
- diskutera huruvida beslutprocessen och redovisningen stämmer överens.

1.5 Uppsatsens disposition



Vi inleder första kapitlet med bakgrundsinformation till uppsatsen och ämnet i stort. Därefter förs en diskussion kring problemet med FoU och goodwill som mynnar ut i en forskningsfråga och ett syfte med uppsatsen.

I metodkapitlet redogör vi för vilken metod vi använt och varför. Vi redogör också för hur vår primär- och sekundärdata samlats in. Kapitlet avslutas med redogörande av uppsatsens reliabilitet och validitet.

Det tredje kapitlet består av den teoretiska referensramen. Kapitlet inleds med definitionen av en immateriell tillgång och går sedan in på goodwill och forskning och utveckling. Kapitlet avslutas med humankapital och investeringsteori.

I det fjärde kapitlet presenteras intervju svaren vi fått av företagen samt information från årsredovisningarna.

I analyskapitlet analyseras uppgifterna i empirikapitlet med hjälp av den teoretiska referensramen.

I avslutande kapitlet presenteras de slutsatser vi dragit utifrån analyskapitlet. Kapitlet avslutas med sammanfattande slutsatser och förslag till fortsatt forskning.

2. Metod

I detta kapitel diskuteras vårt tillvägagångssätt vid insamlandet av information för vår undersökning. Det görs även en grundlig redogörelse för de metoder och synsätt som valts och använts. Dessa har varit av grundläggande betydelse för studiens genomförande, gällande avseendet att beskriva och förklara tillvägagångssättet.

2.1 Bakgrund till ämnesval

Vad som ledde oss in på att välja just detta ämne var en gemensam vilja och intresse av att få reda på hur denna typ av företag gör i sin redovisning gällande denna abstrakta och i viss mån subjektiva post, nämligen forskning och utveckling. För att få en så kraftig verklighetsförankring som möjligt valde vi att genomföra en praktisk undersökning. Detta gjordes för att få ny och specifik empiri för att vi sedan skulle få möjlighet att dra egna slutsatser. Innan valet gjordes valde vi också att undersöka i vilken utsträckning ämnet hade varit omskrivet i andra uppsatser. Valet föll alltså på posten forskning och utveckling. Syftet med denna genomgång var att kunna genomföra en undersökning som i så stor utsträckning som möjligt var innovativ och nyskapande. På så vis kunde vi även öka relevansen för resultatet. Då båda gruppmedlemmarna har genomgått i princip samma utbildning har vi även haft samma goda grundkunskaper inför ämnet som fokuserar ur redovisningssynpunkt.

Det som kan vara viktigt att nämna är att, trots en utgångspunkt som har i uppgift att vara så objektiv som möjligt, finns alltid en risk att den kommer att speglas av författarnas tycke i vissa frågor (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2001). Aspekter som kan påverka skrivandet kan vara tradition, normer, fördomar och värderingar. De referensramar man besitter kommer alltså att spegla de val man kommer att göra i fråga om teorier, metod, perspektiv och kanske också resultatet. Vår förhoppning är dock att inget av ovannämnda aspekter skall påverka speciellt mycket. Det som nämnts ovan, är en allmän uppfattning om hur man ser på val i en uppsats. Det är också omnämnt i annan metodlitteratur, samt använt i olika uppsatser. Detta synsätt tycker vi kan vara svårt att leva upp till, då i princip allt människa gör präglas av val, och då också någon form av subjektivitet. Vi har i våra försök försökt att vara ärliga mot oss själva, läsaren, respondenterna i hela det skrivna materialet och den litteratur som inhämtats.

2.2 Avgränsningar

Då denna undersökning ej kommer att vara en hel populationsbaserad studie, kommer det att vara fråga om vissa avgränsningar. När det gäller avgränsningar av det empiriska undersökningsområdet blir typiska frågor: Vilket delsystem skall vi undersöka? Hur många personer, enheter och så vidare skall ingå i undersökningen? Men också hur många förhållanden/variabler vi ska ta med? (Andersen, 1998)

Uppsatsens genomförande grundar sig på ett antal utvalda företag med inriktning på antingen läkemedel eller bioteknik. Detta beror på att vi valt att undersöka den immateriella posten forskning och utveckling, som klart finns representerad i dessa företag. Avgränsningen vad gäller geografiskt läge gör att undersökningen utgår ifrån Skånetrakten, och då speciellt forskningsbyn Ideon eftersom det var här de flesta företag med vår specifika inriktning gick att finna. Dock har ingen avgränsning gjorts i fråga om storlek på företaget, i form av t.ex. omsättning eller antal anställda, då vi ville ha ett så brett och heltäckande utgångsläge som möjligt gällande branschen som helhet.

2.3 Referensram

Referensramen kan enkelt summeras som den kunskap, motivation och intresse vi som författare av uppsatsen har att utgå ifrån. Den nya informationen som samlas in passerar genom denna ram, och formar sedan det sätt som vi skriver uppsatsen på. (Eriksson och Wiedersheim-Paul, 2001). Då vi hela tiden tar in ny information kring vårt ämne kommer således vår ram att ändras under skrivandets period. Den referensram vi idag har, består av två delar, en teoretisk och en praktisk. Dessa består av den kunskap som vi erhållit genom vår utbildning samt den kontakt vi haft i samband med företag och organisationer under denna tid, men också en höjning av praktisk kunskap i samband med denna undersökning.

2.4 Undersökningsansats

En uppsats kan ha olika ansatser beroende på vilka syften den skall uppfylla. Gällande ansatser finns det en rad olika vägar att gå och olika vinklingar på vad som verkligen kan gå under benämningen ansats. Dessutom kan de variera i antal beroende på vilken författare man

läser eller hänvisar till. Det tillvägagångssätt vi har valt att tillämpa, utgår ifrån att det finns två olika vägar att gå gällande valet av ansats. Dessa två benämns som induktiv och deduktiv. Dessa två vägar är till för att producera kunskap om samhället, organisationer och mänskligt beteende. (Andersen, 1998)

Den induktiva forskningsansatsen har till syfte att utifrån ett observerat fenomen, med hjälp av teorier generalisera och skapa förståelse kring fenomenet i fråga. Den induktiva ansatsen har således till syfte att bygga upp teorier utifrån ett empiriskt intresse.

Den deduktiva forskningsansatsen, utgår ifrån en eller flera teorier i syfte att testa detta i empirin. (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2001). Vid den deduktiva forskningsansatsen benämns detta i vissa sammanhang för den hypotetiska, eftersom den syftar till att förklara eller att förutsäga verkligheten. Detta var alltså på ett tidigt plan inte något alternativ för att uppfylla det syfte vi ämnade undersöka och uppfylla.

Vårt syfte är att utifrån ett observerat fenomen med hjälp av teorier, generalisera och skapa förståelse kring detta fenomen. Genom en empirisk undersökning, blev valet av forskningsansats fokuserat kring den induktiva utgångspunkten. Eftersom vi inte heller hade några fasta och förutbestämda teorier likt de som benämns, som en förutsättning i den deduktiva ansatsen, blev valet inte bara fördelaktigt, utan givet

Eftersom vi valt att tillämpa en form av undersökning, finns det framför allt två stycken metoder att använda sig av. Dessa metoder benämns som kvalitativ och kvantitativ. För att göra det klart vilken metod vi valt att tillämpa, följer en utförligare beskrivning av de båda.

2.4.1 Kvalitativ

Inom denna metod går man in på djupet inom det specifika ämne som valts att undersökas i uppsatsen. Detta görs framför allt i form av djupintervjuer med ett fåtal personer och med det primära syftet att skapa förståelse, snarare än en förklaring. De utmärks av enkla och raka frågor utan vidare styrning, vilket i sin tur ofta ger innehållsrika och komplexa svar. En klar fördel med kvalitativ metod bör sägas att den bidrar till en helhetsbild tack vare de personliga intervjuerna och även en mer fullständig information. Ett problem kan vara att den information som samlas in, inte behöver vara allmänt accepterad. Den kan vara alltför

detaljerad och ha svårlästa svar. Detta har beaktats av hänsyn till omfattning och antal intervjutillfällen. (Holme & Solvang, 1997). Detta sätt riktar in sig på att utifrån ett få antal respondenter få fram en uppfattning kring en djupare problemställning. Eftersom vi ville få specificerade svar mer detaljerat kring vart och ett av de utvalda områdena, såg vi det som ett givet val att använda oss av detta tillvägagångssätt. Att i större utsträckning sett till att få fler antal respondenter tror vi hade inneburit att mängden data att analysera skulle ha blivit av alltför omfattande grad, samt att tiden inte hade räckt till för att överhuvudtaget erhålla alla dessa svar. Om väl detta lyckats, hade en analys blivit svår att tolka, då svaren förmodligen hade varierat ännu mer och de avvikande svaren hade i mindre grad kunnat tolkas samt omnämnas.

2.4.2 Kvantitativ

Denna metod tar istället fokus på bredden och samlar in en begränsad mängd information från ett stort antal respondenter. Detta sker oftast och fördelaktigast genom enkäter innehållande frågor med fasta svarsalternativ. Detta innebar i sin tur att den information som samlas in huvudsakligen kommer att bestå av siffror och statistik. Den tillåter inte heller respondenten att resonera fritt, utan fokus läggs på förutbestämda svarsalternativ. Till skillnad från den kvalitativa, har denna metod till syfte att vara av förklarande karaktär. Detta kan också beskrivas att den undersökande vill förklara föreliggande förhållande. Fördelen med denna metod är att den möjliggör generaliseringar från den övriga populationen. Då detta sätt att samla in information fokuserar på en större mängd data, för att sedan kunna generalisera och därigenom dra slutsatser var inte till fördel för vår undersökning. Det hade gjort processen alltför omfattande och i princip ogenomförbar, med tanke på de resurser vi har haft att tillgå.

2.5 Dattainsamlingsmetod

Insamling av data eller information, kan göras genom insamling av primärdata eller sekundärdata. Vi har valt en kombination av de båda insamlingsmetoderna. Primärdata i vår uppsats är den information som vi själva samlat in och skapat genom intervjuer, (Halvorsen, 1992) men också den information vi skapat genom analys av sekundärdata. Sekundärdata är den information som andra samlat in och skapat tidigare (Lundahl & Skärvad, 1999). Vi samlade in våra sekundärdata genom att studera företagets årsredovisningar, vetenskapliga

artiklar, litteratur och andras forskningsrapporter som var av intresse och till nytta för oss i vår uppsats. Den största fördelen med att använda sig av sekundärdata är den resursbesparing det innebär i både tid och pengar. (Saunders et al., 2007)

2.5.1 Insamling av primärdata

För att erhålla primärdata har vi använt oss av halvstrukturerade personliga intervjuer med representanter från alla de företag vi valt att undersöka. Valet att göra intervjuer med företaget föreföll självklart då vi vid intervjuerna kunde ställa följdfrågor men också förtydliga och förklara om något skulle vara oklart. För att få så bra svar som möjligt, och för att ge respondenterna en ärlig chans att kunna besvara våra frågor, valde vi att skicka ut en intervjuguide ett par dagar innan planerat möte. Denna guide formulerades i enlighet med den teoretiska referensramen.

En annan fördel med besöksintervjuer är att ett visst förtroende mellan intervjuare och den tillfrågade skapas, vilket i sin tur också underlättar om det ställs flera komplicerade frågor. Med denna typ av frågor finns både för och nackdelar med ett utskick. I vårt fall skulle en nackdel kunna vara att den intervjuade genom en förgranskning av frågorna får möjligheten att förbereda sig för vilka svar man vill avge, och kanske i viss mån även styra intervjun i syfte att undvika vissa specifika och känsliga områden. Vår förhoppning är att detta inte skett under de intervjuer vi genomfört.

De alternativ som vi annars hade kunnat välja, hade varit att göra en s.k. enkätundersökning, eller en telefonintervju. I fallet med enkät, förslagsvis då över Internet, är vår uppfattning att svarsfrekvensen hade varit klart begränsad, samt att de uppenbara nackdelarna som att inte kunna ställa följdfrågor eller förklara oklarheter, hade varit till större nackdel. En viss intervjuareffekt kan vara nackdel i det sätt som vi valt, då vi som utfrågare kan leda den intervjuade i viss mån, samt att ett visst tryck kan falla på den tillfrågade.

Då de tillfrågade företagen skilde sig åt i viss mån, både i fråga om inriktning samt tillvägagångssätt vad det gäller redovisningen, blev de olika tillfällena av viss individuell karaktär. För att underlätta och även förutsätta att vi fick svar genomfördes samtliga intervjuer på respektive arbetsplats hos de olika företagen. Då det kan finnas en viss risk för återhållsamhet och en tendens till överformella svar valde vi att inte använda oss av någon

form av inspelningsutrustning, eftersom vi båda var närvarande vid samtliga intervjutillfällen. För att kunna uppfatta tonläge klart samt kroppsspråk var direktkontakt nödvändigt. Då vissa frågor var av speciell karaktär och att en del av dem vi intervjuade inte hade redovisning som sin huvudsakliga uppgift, fanns det en risk för missuppfattningar och obesvarade frågor, vilket dock undveks i stor mån. Detta berodde på att vi direkt kunde gå in på oklarheter och att de intervjuade ofta hade förberett sig väl och kollat upp den typ av frågor som var utanför deras kunskapsområde. För att ytterligare undvika missförstånd mellan oss och respondenterna, genomfördes en renskrivning av svaren individuellt av oss för att få en så objektiv bild av intervjun som möjligt efter varje intervju. Detta material sammanställdes därefter.

Problemet med intervjuer kan vara att intervjuareffekter kan uppstå. Detta innebär att vi som intervjuare, kan hejda den utfrågade i sina svar. Risken finns också att man som intervjuare styr utfrågningen och svaren åt det håll man själv önskar. Medverkande faktorer till detta kan vara tonfallet, kommentarer eller icke-verbalt beteende.

2.5.2 Insamling av sekundärdata

Uppsatsen uppbyggnad kretsar kring den insamling av data som gjorts. För att få en djupare inblick än redan befintlig kunskap inom ämnet har litteratur studerats ingående. De specifika sekundärdata som vi använt oss av i denna undersökning är främst, berörd facklitteratur, statistiska utredningar och vetenskapliga artiklar. För att få en övergripande bild av vart och ett av företagen var frågorna vid respektive intervjuartillfälle utformade så att de vi intervjuade fick möjlighet att beskriva sin verksamhet och uppbyggnad av företaget. Vid de flesta av dessa besök har vi också fått skriftlig information om vart och ett av företagen. Information om samtliga företag har även hämtats från Internet, som för övrigt är källan till hur vi hittade företagen.

De källor vi har valt att använda oss av, har varit företagens årsredovisningar men också databaser som artikelsök, affärsdata och emerald för sökning av vetenskapliga artiklar. För källor har vi använt källhänvisningar i berörd litteratur, men också observerat hur liknande uppsatser använt sig av väsentlig litteratur. Dessutom har vi erhållit en del förslag på relevant litteratur av vår handledare. För att skapa den specifika referensram som ligger till grund för vår uppsats har vi valt ut vissa delar av den litteratur vi läst. Dessa var till en början omfattande, för att sedan bli mer inriktad på vårt ämne. Denna sällning av material var

nödvändig då den till en början var av för bred karaktär, och inte relevant för ämnet. Ramen ligger sedan till grund för de analyser och slutsatser som följer av undersökningen.

2.6 Källkritik

När man vid en uppsats och undersökning av detta slag handhar och läser in sig på en så stor mängd information, är det viktigt att man beaktar materialet och källorna med en viss kritisk granskning. När man bedömer källorna kan följande former av källkritik användas, *Samtidskravet*, vilket innebär att källorna ska återge iakttagelsen när händelsen fortfarande är färsk i minnet. *Beroendekritik*, som menar på att oberoendet hos källorna bör kontrolleras. Dessutom bör man beakta om den intervjuade har s.k. egenintresse i de svar han/hon avger, vilket även benämns som *tendenskritik*. (Eriksson & Wiedersheim-Paul, 2001)

Enligt Holme och Solvang, är det viktigt att beakta en källas användbarhet och trovärdighet. (Holme & Solvang, 1997), som påpekar att en kritisk granskning av källan genomförs. Denna trovärdighet kan delas upp i dels en yttre och en inre analys. Den yttre analysen syftar till att jämföra den gällande källan i fråga, medan den andra, syftar till att se om den överrensstämmer. Den inre analysen belyser mer hur innehållet förhåller sig till ”verkligheten”. Analysen har till uppgift att se över grad av eventuell subjektivitet, vilket enligt oss är omöjligt att frånga. All litteratur bör därför ses med ett kritiskt granskade. Med den typ av undersökning vi valt att tillämpa, görs även en grundlig genomgång av allmän befintlig sekundärdata. Precis som de flesta ämnen finns det även flera sanningar, vilket gör att man oftast blir tvungen att finna den väg som tar de flesta inlästa källorna i beaktande. Som vi nämnt är en viss form av subjektivitet i princip ofrånkomligt, d v s det som skrivs är någons uppfattning. Det som krävs av läsaren är ett kritikiskt öga, vilket skall beaktas vid analys och slutsatser.

2.6.1 Kritik av primärdata

Det är viktigt att se till samtidskravet. Vår uppfattning är att det inte påverkat, eftersom de intervjuade i relativt stor utsträckning varit klart involverade i den typen av frågor som vår undersökning hade för avsikt att undersöka. De intervjuade uppdaterade information om nyheter inom området och de visste hur företaget allmänt ställer sig inom området.

Tendenskravet undersöker närmare om den intervjuade kan ha vinklat informationen, både medvetet eller omedvetet. Mycket av denna undersökning fokuserar på tillvägagångssättet och inte så mycket på den personliga attityden, även om det finns inslag av detta. Den bransch vi valt att undersöka, är av den karaktär, att den kan upplevas som subjektiv, även av revisorer. Detta beror på att den tar fasta på poster och kunskap som kan vara extremt svårt för en lekman att yttra sig om. En viss form av förtroende måste föreligga gällande redovisningen.

Både av artighetsskäl och även ibland på förfrågan från de intervjuade har frågorna skickats till respondenterna ett par dagar före intervjun. Här är fördelen att de kan förbereda sig, och förhoppningsvis besvara samtliga frågor, vilket kanske inte hade varit möjligt utan tidigare information. Nackdelen blir då att en mer direkt fråga kanske hade besvarats mer rakt och ”ärligt”.

2.6.2 Kritik av sekundärdata

Enligt lag är företag tvingade att uppvisa en rättvisande bild. Detta är dock inte ett skäl för att inte undersöka deras information och årsredovisningar med en viss skepsis och kritisk granskning. Eftersom en årsredovisning kan ”manipuleras”, eller vinklas på ett sätt som får företaget i fråga att framstå som önskat bör det alltid finnas ett kritiskt tänkande. Samma problematik kommer igen när det gäller litteraturavsnittet och den litteratur som inhämtats. Vid ett författande, finns alltid en form av eget tyckande inblandat, vilket gör att skrivandet blir vinklat. Detta bör alltid beaktas av läsaren.

Den företeelse vi har valt att granska och undersöka, inkluderar en förändring som knappt fått genomslag eftersom företagen ligger ett år efter med årsredovisningarna. Detta beror på att eftersom införandet av IFRS/IAS skett 2005, men inte har tillämpats förrän i årsredovisningen som kommer ut året efter, så har både kunskap och information i vissa fall varit bristfälliga, eller svåra att få tag i. Vi kunde inte hitta någon konkret litteratur. Därför grundar uppsatsen sig i vissa fall på litteratur skriven för ett antal år sedan, vilket kan ge minskad reliabilitet. Vår mening var att använda oss av så ny litteratur som möjligt.

Om man ser till samtidskravet skall informationen vara aktuell och tillämpbar. En del äldre litteratur har använts, därför att vi anser att den fortfarande har något att tillföra för att

beskriva dagens situation. Ett annat skäl till att äldre litteratur kan användas, även allmänt sett, är att dagens författare fortfarande refererar till dessa tankegångar, vilket då gör den relevant.

2.7 Specifikt val av undersökningsmetod

Som val till denna uppsats är det en fördel att använda sig av den kvalitativa metoden, då vi eftersträvar förståelsen, och helhetsbild som denna metod kan ge. Vi har valt att tillämpa ett antal djupintervjuer för att kunna få in essentiell information, och på så vis uppfylla vårt syfte. Då vissa frågor kan verka vara av specifik karaktär, har syftet varit att försöka hålla frågorna öppna till viss del, för att inte riskera att styra respondenterna i någon riktning.

2.7.1 Undersökningsmetod

Vi har studerat vart och ett av de undersökta företagens årsredovisningar, men också genomfört intervjuer med vart och ett av dem. Denna tillbakablick i årsredovisningar varierar beroende på hur länge de olika företagen existerat. Vi har valt att tala med någon högt uppsatt i företagen, eftersom det primärt varit frågan om företag av mindre karaktär. Vi tror att endast få personer har kännedom om de frågor vi haft för avsikt att ställa. Detta har genomförts enligt vårt önskemål i samtliga fall.

Som redan nämnts i avsnittet ”insamling av primärdata”, har valet av intervjuutförande blivit besöksintervju, eftersom vi ansåg att fördelarna med detta alternativ var gynnsammast. Alternativet hade varit att genomföra intervjuerna via telefon. Detta tillvägagångssätt hade en klar fördel i att kostnaden hade reducerats markant då vi inte behövt åka till de olika företagen. De nackdelar som var uppenbara gick inte att förbise. Exempel på detta kan vara t.ex. att svarsfrekvensen är klart lägre, om än i antågande. Det går dessutom inte att uppfatta ansiktsuttryck eller använda visuella hjälpmedel. (Andersen, 1998) Vid vart och ett av intervjutillfällena har vi använt oss av ett standardiserat frågeformulär, d v s vi har ställt samma frågor och i samma ordning till samtliga tillfrågade.

2.7.2 Urval

När vi började skriva uppsatsen insåg vi att ett av de stora problemen var att hitta de företag som var lämpliga och möjliga att applicera på vår undersökning. Detta besannades då vi började söka efter möjliga företag. Eftersom vi redan i inledningsskedet hade bestämt oss för att få en så bra kontakt som möjligt och rikta in oss på besöksintervjuer, blev antalet företag klart begränsat, då längre resor inte skulle vara möjligt rent finansiellt. Vi var i princip begränsade till Skåne. Det stora antalet svenska läkemedels- och bioteknikföretag i Sverige är lokaliserade i och runt om Stockholm. Utgångspunkten för vår företagssökning blev därför Ideon i Lund. Detta kom även att bli källan till de flesta intervjuer även om undantag fanns. Ideon som forskningscentra består av en stor mängd företag, vilket reducerade vårt underlag ytterligare. Efter noggrann genomförd sökning av företag på Ideons hemsida hade vi funnit tio lämpliga företag. Det skulle dock visa sig att långt ifrån alla hade vilja eller möjlighet att ställa upp. Detta har medfört att denna ursprungliga lista har justerats allt eftersom arbetet fortlöpt. De företag som varit villiga att ställa upp, har varit mycket tillmötesgående och hjälpsamma.

Det gick inte att begränsa sig allt för mycket, eftersom posten inom immateriella tillgångar, som vi valt att undersöka finns i ett begränsat antal bolag. Detta medförde i sin tur att vi var tvungna att arbeta med företag med aningen differentierade nischer. Detta medförde att det kan finnas en risk att urvalets verksamheter är något splittrade för att slutsatser ska kunna sägas gälla för dem som en grupp. Uppsatsens analys och slutsatser kommer dock att omfatta samtliga företag, även om en viss reservation för ovanstående resonemang redan görs på detta stadium.

Till en början tänkte vi ta med 10 stycken företag, eftersom vi trodde det skulle bli en god värdeomätare och ge en bra bild av branschen som helhet. Vi förstod sedan att det var häktiska tider för nästan samtliga företag. De flesta befann sig i ett skede där de skulle lämna ut sina årsredovisningar, vilket gjorde att den personal som troligtvis var mest lämpad att besvara våra frågor, inte var tillgängliga. Vissa av företagen förstod trots detta vår situation med en gång. Trots att de hade begränsad tid, fick vi komma på ett besök, vilket vi är mycket tacksamma för. Denna välvilja fanns dock inte hos alla, vilket medförde att vi in i det sista gjorde dagliga försök att dels få besöka de företag vi från början hade för avsikt att undersöka. Vi försökte också att hitta nya lösningar på möjliga företag. Detta lyckades så att

undersökningen kunde genomföras, även om vi fick ta emot ett par återbud. Så att vi inte hann med att hitta nya företag. Detta resulterade i att vi fick genomföra en undersökning bestående av sex stycken bolag från bioteknik- och läkemedelsbranschen

2.7.3 Felkällor

Under arbetet med en studie finns en rad olika orsaker till att det kan uppstå fel. Genom hela arbetsprocessen måste därför den undersökande försöka lokalisera, begränsa och undvika felkällor, för att i så stor utsträckning som möjligt eliminera missvisande information. En vanlig felkälla är att författaren till en studie kan påverkas av annat än det som skall studeras.

Man kan dela upp uppkomsten av felkällor i tre olika typer; nämligen fel vid behandling av data, fel vid mätning av data, samt fel vid dragna slutsatser. (Andersen, 1998) Den sist nämnda är den som är mest aktuell när det gäller vår uppsats. Då vår population är en liten del av hela populationen blev det i vårt fall svårt att dra helt riktiga slutsatser. De undersökta företagen behöver inte vara representativa, men även att populationen kanske inte alls är homogen, vilket gör att vårt urval blir en missvisning. De inkomna svaren från de tillfrågade företagen har i stor utsträckning varit likartade, vilket gör att vi tror att det går att dra slutsatser om än bara på en mindre del av populationen. Gällande de övriga två nämnda typerna av felkällor anser vi inte att det föreligger någon risk. Detta beror på att vi vid vart och ett av intervjutillfällena tog noggranna anteckningar, samt renskrev dessa samma dag, för att inga felaktigheter skulle kunna uppstå under tiden mellan intervju och analys.

2.7.4 Reliabilitet

Reliabilitet är ett mått för hur stor pålitligheten är i undersökningen. Detta kan man mäta genom att ifrågasätta om undersökningen kommer att ge samma resultat vid ett annat tillfälle förutsatt att undersökningen görs på samma sätt eller om undersökningen kommer visa samma resultat om liknande observationer görs av andra forskare. (Saunders et al., 2007) Undersökningen skall med andra ord inte beröras av vem som utfört undersökningen eller under vilken situation undersökningen är gjord. Det får inte heller förekomma så kallade slumpmässiga fel för att en god reliabilitet ska uppnås. För att uppnå god reliabilitet skall undersökningen vara gjord på ett tillförlitligt och trovärdigt sätt, så att den väcker tillit (Jacobsen, 2002).

För att säkerhetsställa så hög reliabiliteten i vår uppsats som möjligt skickade vi ut intervjuguiden till företagen så att dessa skulle kunna förbereda sig inför intervjun. Vi gjorde detta för att vi skulle kunna få bättre och genomtänkta svar, men också för att den intervjuade skulle kunna sätta sig in i vårt ämne. En hög reliabilitet har vi också eftersträvat genom att vi genom en direktkontakt med den vi intervjuade så att vederbörande kunde kontrollera respondentens svar genom följdfrågor och ytterligare klargörande.

2.7.5 Validitet

Validitet är ett mått på hur väl undersökningen mäter just det fenomen som den är avsedd att mäta (Saunders et al., 2007). Det är frånvaron av systematiska fel som gör att undersökningen blir valid och därmed mäter vad den skall mäta. Det är svårt att bedöma om den verkligen är valid. Enligt Andersen delas validitet upp i två delar, d v s. giltighet och relevans (Andersen, 1998). Jacobsen (2002) menar att man kan dela in validitet i två delar: Intern giltighet och extern giltighet. Intern giltighet handlar om vi mäter det vi tror oss mäta. Extern giltighet säger i hur hög grad ett utfall kan generaliseras till att gälla i andra sammanhang, d v s. utfallets överförbarhet. (Jacobsen, 2002)

I vår empiriska undersökning har vi baserat intervjufrågorna på våra insamlade kunskaper och teorier. Frågorna har utformats på ett klart och tydligt sätt för att undvika missförstånd hos de intervjuade. Skulle missförstånd ändå uppstå vid intervjustillfället har vi haft möjlighet att förklara och tydliggöra vad vi menar. Intervjuguiden har också granskats av vår handledare.

2.8 Kapitelsammanfattning

Syftet har varit att redogöra för läsaren om vilka metoder som använts under genomförandet av denna undersökning. Vi har i vårt sätt att angripa problemet valt den induktiva ansatsen, eftersom vår uppsats bygger på en empirisk undersökning. Vi har dessutom specificerat denna som kvalitativ i sitt angreppssätt. De objekt som vi valt att inrikta vår undersökning på är sex stycken forsknings- och utvecklingsintensiva företag, där vår huvudsakliga primärkälla är personliga intervjuer med dessa företag.

3. Teoretisk Referensram

I detta kapitel klargörs de olika teoriavsnitten som har legat till grund för vår undersökning, och som även kommer att utgöra en stor del av analysdelen i uppsatsen. Detta kommer att inkludera teorier kring intellektuellt kapital, forskning och utveckling. Dessutom belyser vi investeringsprocessen. För att ge läsaren inblick i den praxis och tillvägagångssätt som bland annat används vid själva uppkomsten av en trolig produkt, visas modeller kring hur detta förfarande kan gå till. Avsnittet kommer även att vara av stor betydelse i analysen av dessa företag.

3.1 Immateriella tillgångar

I dagens samhällsutveckling där allt större fokus läggs på en tjänsteinriktad och kunskapsintensiv produktion har allt fler olika typer av immateriella tillgångar kommit att få en allt större betydelse för företags ekonomiska situation. Detta har medfört att de immateriella tillgångarna också fått allt större fokus. Redovisningen av immateriella tillgångar behandlas av Redovisningsrådets rekommendation 15, som bygger på den internationella standarden IAS 38. (Smith, 2000)

Det är svårt att ge termen immateriella tillgångar en passande definition, då olika definitioner förekommer. En definition som gjorts av Eric L. Kohler är att immateriella tillgångar är en kapitaltillgång som inte har någon fysisk existens och dessa värden beror på rättigheterna och vinsterna som innehavet innebär för ägaren. William A. Paton föreslog att bristen på fysisk existens inte var till någon hjälp vid en definition och menade att immateriella tillgångar är mer relaterade till företaget som helhet och inte till någon speciell del eller komponent i företaget. Det sägs också att immateriella tillgångar ger innehavarna en monopolistisk rättighet till något. (Schroeder et al., 2001)

Enligt RR 15 och IAS 38 definieras en immateriell tillgång som:

”En immateriell tillgång är en identifierbar icke- monetär tillgång utan fysisk substans/form som används för produktion eller tillhandahållande av varor eller tjänster samt för uthyrning till andra eller för administrativa ändamål.

En tillgång är en resurs:

- a) som ett företag har kontroll över till följd av en inträffade händelser och
- b) som förväntas ge företaget ekonomiska fördelar i framtiden.” (RR 15 p. 7, IAS 38 p.8)

RR 15 och IAS 38 tillämpas inte på alla typer av immateriella tillgångar. De typer som inte kan tillämpas med RR 15 och IAS 38 tillämpas med andra rekommendationer eller standarder. Detta gäller till exempel goodwill som uppkommer vid företagsförvärv och behandlas i RR 1:00 eller IFRS 3. Det är endast de immateriella tillgångar som är avskiljbara som kan tillämpas med RR 15 och IAS 38. Goodwill tillhör inte denna kategori av immateriell tillgång eftersom den inte uppfyller kraven då den inte är avskiljbar.

RR 15 och IAS 38 tillämpas bland annat på utgifter för annonsering, utbildning och igångsättande av nya verksamheter såsom t.ex. forsknings- och utvecklingsverksamheter. (RR 15 p. 4, IAS 38 p. 5)

För att RR 15 och IAS 38 skall kunna tillämpas krävs det att den immateriella tillgången uppfyller tre krav; identifierbarhet, kontroll och framtida ekonomiska fördelar.

Identifierbarhet: För att en immateriell tillgång skall kunna redovisas enligt RR 15 eller IAS 38 krävs det att den är identifierbar så att man tydligt kan skilja den från goodwill. Med andra ord måste den vara avskiljbar.

En immateriell tillgång betraktas som avskiljbar när man kan avskilja den eller dela av den från företaget. Den kan säljas, överlåtas, licensieras, hyras ut eller byts den enskilt så att enbart de inkomster eller andra framtida ekonomiska fördelar som är förknippade med tillgången försvinner ut ur företaget. Detta görs utan att företaget gör sig av med andra framtida ekonomiska fördelar som används inom samma intäktsskapande verksamhet. Det finns fall då det inte är nödvändigt att tillgången måste vara avskiljbar för att vara identifierbar. Till exempel kan en immateriell tillgång förvärvas tillsammans med andra tillgångar. Denna sortens tillgång genererar ekonomiska fördelar enbart i kombination med andra tillgångar. Då kan de ekonomiska fördelar som är hänförliga till tillgången identifieras. Exempel på detta är rättigheter av olika slag. (RR 15 p.10-12, IAS 38 p. 11-12)

Kontroll: För att företaget skall kunna ha kontroll måste man kunna säkerhetsställa att de ekonomiska fördelarna kommer företaget till del och begränsar andras möjlighet att få del av dessa fördelar. Förmågan att kontrollera de framtida ekonomiska fördelarna har sin grund i juridiska rättigheter, som kan göras gällande i domstol. Exempel på detta är copyrights och

lagstadgad tystnadsplikt. Saknas dessa rättigheter försvåras möjligheten att påvisa kontroll över tillgången. Det finns andra sätt att kontrollera de framtida ekonomiska fördelarna. (RR 15 p. 13-15, IAS 38 p. 13-15)

Framtida ekonomiska fördelar med en immateriell tillgång, kan innefatta intäkter från försäljning av produkter eller tjänster, kostnadsbesparingar eller andra fördelar av användandet av tillgången. (RR 15 p. 17, IAS 38 p. 17)

De tillgångar som inte uppfyller definitionen av en immateriell tillgång, det vill säga identifierbarhet, kontroll över tillgången samt förekomsten av framtida ekonomiska fördelar, kostnadsförs utgiften för tillgången när den förvärvas eller internt upparbetas. Vid ett företagsförvärv utgör sådana poster en del av den goodwill som redovisas som en tillgång i balansräkningen vid förvärvstidpunkten. Utgifter som utgör en del av anskaffningsvärdet för en immateriell tillgång och som uppfyller kriterierna för att redovisas som en tillgång enligt RR 15 eller IAS 38 skall inte kostnadsföras direkt. (RR 15 p. 9, IAS 38 p.10)

3.2 Goodwill

Immateriella tillgångar är i flera avseende mycket säregna, vilket innebär att de utgör ett av de mest komplexa områdena inom redovisningen. Det som gör dessa tillgångar säregna beror på deras karaktäristiska drag. Immateriella tillgångar kännetecknas av deras avsaknad av substans, vilket försvårar identifieringen. Identifieringssvårigheter är speciellt betydande för goodwill, som i många fall är den största immateriella tillgången i företagen. Identifierbarheten försvåras exempelvis av att posten inte är möjlig att separera från företagets övriga tillgångar. Goodwill finns och har ett värde endast i en förening med andra tillgångar eller i företagets verksamhet i övrigt. Dessa egenskaper eller brister på egenskaper, gör att företaget ställs inför stora svårigheter när värdet och den ekonomiska livslängden på goodwill skall fastställas. (Hendriksen & Van Breda, 1992)

Goodwill är en unik immateriell tillgång på det sätt att den inte kan direkt associeras med en specifik identifierbar post och att den inte är separerbar från företaget som helhet. Det representerar det unika värdet i alla materiella och immateriella tillgångar i företaget. Därför måste detta behandlas på ett speciellt sätt. Företag måste använda speciella strategier så att

inte goodwillvärdet försvagas och därmed synergieffekterna med de andra tillgångarna. (Seetharaman et al., 2006)

Goodwill har länge varit och är fortfarande ett föremål för en lång och tuff debatt av akademiker och redovisningsfolk världen runt idag. En allmänt accepterad definition av goodwill väntar fortfarande på att bli funnen. Orsaken är att olika länder behandlar goodwill olika och det finns ingen standard som kan skapa en harmonisering när det gäller området redovisning av goodwill. (Seetharaman et al., 2004)

I den redovisningsteoretiska litteraturen brukar man definiera goodwill som skillnaden mellan anskaffningsvärdet på ett förvärvat företag och det verkliga värdet av företagets identifierbara nettotillgångar. Enligt denna definition är goodwill en slags residual som utgör nuvärdet av förväntade framtida inkomster utöver det normala avkastningskravet. Det kan handla om framtida vinster och synergieffekter som uppstår i form av fördelaktiga affärsrelationer, bra relation med de anställda, fördelaktiga attityder gentemot företaget från kunderna, bra rykte och starkt varunamn. Dessa framtida förväntade vinster medför stor osäkerhet som avser både värdet och den tidpunkt detta värde förväntas inflyta till företaget. (Hendriksen och Van Breda, 1992)

I Årsredovisningslagen (1995:1554) 4 kap. 2 § definieras goodwill som: "Ersättning som vid förvärv av rörelse överstiger det behållna värdet av de tillgångar som förvärvats och de skulder som övertagits." Detta innebär med andra ord att goodwill definieras som skillnaden mellan det pris man betalar och det verkliga värdet på det förvärvade företagets nettotillgångar. Reilly och Schweih's (1999) menar att det inte finns någon allmängiltigt accepterad definition av goodwill.

Hendriksen & Van Breda, (1992) ställer sig frågan "om goodwill egentligen skall redovisas". De argumenterar för att identifieringssvårigheter och osäkerhet som associeras med goodwillvärdering har bidragit till att posten ses som en residual. Man anser också att företag oftast inte gör tillräckligt mycket för att utallokera de övervärden som uppkommit vid förvärvet. Konsekvensen blir att de övervärden, som slutligen blir benämnda som goodwill, förblir oallokerade tillgångsvärden som istället skulle kunna identifieras och aktiveras självständigt. Exempel på detta är då företagen inte värderar goodwillen löpande och därmed inte skriver ned goodwillvärdet fastän att det skulle behövas.

Enligt nuvarande normgivning redovisas goodwill till dess att anskaffningsvärdet minskat med ackumulerade nedskrivningar. Goodwill definieras som en immateriell tillgång med obestämbar nyttjandeperiod som inte längre skrivs av, utan är ett föremål för årlig nedskrivningsprövning. (Persson & Hultén, 2006)

Enligt IFRS 3 p. 51 skall förvärvaren vid förvärvstidpunkten redovisa den goodwill som uppkommer i ett rörelseförvärv som en tillgång. Den goodwill som uppkommer skall värderas till dess anskaffningsvärde. Goodwill som förvärvas i ett företagsförvärv anses som en betalning för förväntade framtida ekonomiska fördelar som inte går att enskilt identifiera och inte heller att redovisa separat. (IFRS 3 p. 52)

Det finns olika typer av goodwill. Det är därför viktigt att man särskiljer dessa:

Förvärvad goodwill: uppstår när ett företag förvärvar andelar i ett annat företag så att ett koncernförhållande uppstår. Moderbolaget tar indirekt över dotterföretagets tillgångar och skulder. Betalar köparen ett högre pris för aktierna än marknadsvärdet för de indirekt förvärvade nettotillgångarna uppstår ett övervärde och denna skillnad redovisas som goodwill.

Internt upparbetad goodwill: kan uppstå med tiden i ett företag genom till exempel kompetensökning hos de anställda, en bättre organisation och ökat anseende hos omgivningen. Denna typ av goodwill får dock inte räknas som koncernmässig goodwill och får därför inte tas upp som en tillgång. I svensk redovisning godtas inte internt upparbetad goodwill som en tillgång (Nilsson, 2005).

Inkråmsgoodwill: Uppkommer när det köpande bolaget förvärvar inkråmet, det vill säga det köpta företagets tillgångar och skulder till överpris. Det uppstår således inget koncernförhållande eftersom man inte förvärvar aktierna i företaget.

Negativ goodwill/badwill: Uppstår då förvärvspriset understiger marknadsvärdet av nettotillgångarna. Denna förvärvade negativa goodwill skall upplösas öppet i resultaträkningen direkt när den uppkommer (Nilsson 2005).

3.2.1 Avskrivning av goodwill

Goodwill får enligt ÅRL redovisas som en immateriell anläggningstillgång, men den ändrats i ett steg att följa den internationella standarden. Anläggningstillgångar med begränsad ekonomisk livslängd fick tidigare skrivas av systematiskt över denna tid. När det gäller immateriella anläggningstillgångar och goodwill skall dessa anses ha en ekonomisk livslängd på högst fem år om ingen annan längre tid med rimlig grad av säkerhet kan fastställas. Skulle så vara fallet måste en upplysning om detta lämnas i en not i årsredovisningen. I denna not skall också skälen för en längre avskrivningstid anges. Enligt ÅRL skall en anläggningstillgång som på balansdagen har ett lägre värde än det bokförda värdet skrivas ned till detta lägre värde om nedgången kan anses som bestående. (ÅRL 4 kap. 2 §, 4 §, 5 §)

Enligt Redovisningsrådets rekommendation 1:00 om koncernredovisning, skall goodwill redovisas som en immateriell anläggningstillgång i balansräkningen till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuell nedskrivning. Avskrivningen av goodwill skall systematiskt ske över nyttjandeperioden. En linjär avskrivningsmetod skall användas om ingen annan metod kan motiveras att ge en bättre framställning av den verkliga förbrukningen av tillgångens värde för företaget. Avskrivningen skall redovisas som en kostnad för perioden. Nyttjandeperioden skall återspegla företagets uppskattning av den period under vilken framtida ekonomiska fördelar som goodwillposten representerar kommer att falla företaget tillgodo. Om inget annat anges är denna period begränsad till högst tjugo år efter förvärvstidpunkten.

”Eftersom goodwill bland annat är ett uttryck för framtida ekonomiska fördelar från synergieffekter eller tillgångar som inte kan redovisas som enskilda tillgångar är det svårt att bedöma dess nyttjandeperiod. Uppskattningar av nyttjandeperioden blir i allmänhet mindre tillförlitliga allteftersom längden på nyttjandeperioden ökar. Denna rekommendation bygger på antagandet att goodwill normalt inte har en nyttjandeperiod som överstiger tjugo år.”(RR 1:00 p.59)

Innan införandet av IFRS kom, bedömdes goodwillens nyttjandeperiod normalt till 20 år. Det kunde i sällsynta fall finnas övertygande skäl för att goodwillposten hade en nyttjandeperiod som översteg 20 år. Exempel på detta var när goodwillposten var så tydligt relaterad till en identifierbar tillgång, eller grupp av tillgångar, med en nyttjandeperiod som översteg 20 år, att

det var rimligt att anta goodwillposten kom att medföra ekonomiska fördelar för förvärvaren under den identifierbara tillgångens nyttjandeperiod. Dessa skäl och de faktorer som legat till grund för bedömningen skulle redovisas. Bedömningar av nyttjandeperioden är väldigt svåra och komplicerade att göra. Dessutom ansågs den i allmänhet bli mindre tillförlitlig ju längre nyttjandeperioden användes. Därför skulle bedömningar av nyttjandeperioden göras med största försiktighet. (RR 1:00 Koncernredovisning p. 53, p. 54, p. 55, p. 56, p. 60)

Från och med 2005 får goodwill inte avskrivas. I stället skall en årlig bedömning av goodwillvärdet göras. Visar bedömningen att goodwillvärdet sjunkit skall nedskrivning ske, annars bibehålls det bokförda värdet. Dessa bedömningar är väldigt svåra att göra. Därför har IASB utfärdat utförliga anvisningar om hur sådana bedömningar skall göras. (Edenhammar & Thorell, 2004)

3.3 Nedskrivning

Vid nedskrivning av goodwill och immateriella tillgångar tillämpas Redovisningsrådets rekommendation RR 17, som handlar om nedskrivningar. En tillgång som har minskat i värde skall skrivas ner när det redovisade värdet överstiger återvinningsvärdet, vilket innebär det högsta av en tillgångs nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde. Företaget skall vid varje bokslutstillfälle bedöma om det föreligger någon indikation som tyder på ett att en tillgång minskat i värde. I sådana fall skall tillgångens återvinningsvärde räknas fram. Är det så att återvinningsvärdet för tillgången är mindre än det redovisade värdet skall en nedskrivning ske. (RR 17 Nedskrivning p. 5, p. 6)

Enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EG) nr 1606/2002 om tillämpning av internationella redovisningsstandard skall företag vars värdepapper på balansdagen är noterade på en reglerad marknad från och med den första januari 2005 upprätta koncernredovisningen i enlighet med av EG-kommissionen antagna IFRS/IAS.

Från och med 2005 gäller enligt IFRS 3 att goodwill inte skall avskrivas. I stället skall en årlig bedömning av goodwillvärdet göras. Visar bedömningen att värdet sjunkit skall nedskrivning ske, annars bibehålls det bokförda värdet. Dessa bedömningar är väldigt svåra att göra. Därför

har IASB utfärdat utförliga anvisningar om hur dessa bedömningar skall göras. (Edenhammar & Thorell, 2004)

I IAS 36 som handlar om nedskrivningar, beskrivs hur nedskrivningsprövningar skall göras för att säkerhetsställa om ett nedskrivningsbehov föreligger. I likhet med RR 17, skall en tillgång skrivas ned när redovisat värde överstiger återvinningsvärdet, vilket innebär det högsta av värdena för tillgångens nettoförsäljningsvärde och nyttjandevärde. För att uppmärksamma en värdeminskning, presenteras det ett antal indikatorer som kan tyda på att en värdeminskning skett. Föreligger det någon av dessa indikationer skall företaget göra en beräkning av tillgångens återvinningsvärde. (IAS 36 p. 8)

När ett företag tar ställning till om det finns några indikationer på ett nedskrivningsbehov skall alltid följande indikationer beaktas:

Externa informationskällor

- a) Tillgångens marknadsvärde har under perioden minskat betydande av andra orsaker än tillgångens ålder och normala användning.
- b) Betydande förändringar har skett under perioden, som innebär negativa effekter för företaget. Förändringar har inträffat eller förväntas inträffa gällande teknik, marknadsförutsättningar, i ekonomisk och juridisk omgivning för den marknad för vilken tillgången är avsedd.
- c) Marknadsräntorna eller marknadens avkastningskrav på investeringar har stigit under perioden på ett sätt som kan väntas påverka den diskonteringsfaktor som används för att beräkna tillgångens nyttjandevärde och därmed har väsentligt minskat tillgångens återvinningsvärde.
- d) Företagets redovisade eget kapital överstiger börsvärdet.

Interna informationskällor

- e) Det finns indikationer för att tillgången är föråldrad eller skadad.
- f) Betydande förändringar har skett eller väntas ske inom en snar framtid och som på ett negativt sätt påverkat möjligheten att utnyttja tillgången för avsett ändamål exempel på detta är en avveckling eller omstrukturering av den verksamhet tillgången tillhör och som innebär att nyttjande av tillgången inte längre sker.
- g) Den interna rapporteringen tyder på att tillgångens avkastning är eller kommer bli lägre, än vad som tidigare har förutsatts.
- h) Företagets egna upparbetade indikatorer visar på ett minskat värde på tillgången.

- i) Utgiften för inköp av tillgången eller utgifterna för att driva och underhålla tillgången har blivit högre än vad som ursprungligen budgeterats,
- j) Tillgångens faktiska kassaflöden eller rörelse resultat har blivit betydligt lägre än vad som ursprungligen budgeterats.
- k) Budgeterat kassaflöde eller rörelseresultat har försämrats betydande eller en budgeterad förlust hänförlig till tillgången har ökat betydande.
- l) Tillgången genererar ett rörelseresultat eller kassaflöde som är negativt, när belopp för aktuell period och budgeterade belopp för kommande perioder summeras. (IAS 36 p. 12-14)

Vare sig det finns indikationer på att en värdeminskning skett eller inte, skall ett företag varje år pröva om en immateriell tillgång med obegränsade nyttjande period eller en immateriell tillgång som ännu inte är färdig för användning har minskat i värde. Detta görs genom att jämföra dess redovisade värde med dess återvinningsvärde. Denna prövning kan göras när som helst på året förutsatt att den utförs vid samma tidpunkt varje år. Olika immateriella tillgångar skall prövas vid olika tidpunkter. Om den immateriella tillgången redovisas för första gången skall prövningen av nedskrivningsbehovet ske innan utgången av det aktuella räkenskapsåret. Nedskrivningsbehovet för goodwill som förvärvats genom ett rörelseförvärv skall också ske varje år. (IAS 36 p. 10)

Det redovisade värde skall skrivas ned till återvinningsvärdet endast om återvinningsvärdet är lägre än det redovisade värdet för en tillgång. Denna minskning utgör nedskrivningen. En nedskrivning skall kostnadsföras direkt i resultaträkningen. (IAS 36 p. 59, p. 60)

I IAS 36 definieras återvinningsvärdet som det högre av det verkliga värdet minus försäljningskostnader (nettoförsäljningsvärdet) för en tillgång eller kassagenererande enhet och dess nyttjandevärde. Det är inte alltid nödvändigt att beräkna både verkligt värde minus försäljningskostnader och nyttjandevärde. Om något av dessa båda värden överstiger tillgångens redovisade värde behöver inte tillgången skrivas ned och då behöver det andra värdet inte beräknas. Detta säger sig självt då återvinningsvärdet motsvarar det högre av de båda värdena och nedskrivning skall göras då återvinningsvärdet är lägre än det redovisade värdet. Återvinningsvärdet skall som huvudregel fastställas för den enskilda tillgången, om tillgången inte ger upphov till kassaflöden som i hög grad är oberoende av kassaflödet från

andra tillgångar eller grupper av tillgångar. Är det så beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten till vilken tillgången tillhör. (IAS 36 p. 18, p. 19, p. 22)

En kassagenererande enhet är den minsta identifierbara grupp av tillgångar som vid en fortlöpande användning ger upphov till inbetalningar som är oberoende av andra tillgångar eller grupper av tillgångar. Det krävs bedömningar för att avgöra till vilken enhet som en viss tillgång hör. Om återvinningsvärdet inte kan fastställas för en enskild tillgång, skall företaget avgöra vilken som är den minsta grupp av tillgångar som ger upphov till de inbetalningar som i hög grad är oberoende av andra tillgångar. För att exemplifiera en kassagenererande enhet används ofta nedanstående exempel:

Ett bussföretag driver fem olika busslinjer åt en kommun i enlighet med ett avtal som innehåller krav på viss minimitrafik skall finnas på samtliga linjer. Företaget har uppgifter om storleken av de resurser som är knutna till varje busslinje, precis som de kassaflöden som linjerna ger upphov till. En av busslinjerna går med förlust. Eftersom bussföretaget inte har möjlighet att lägga ned en enskild busslinje utgör de fem busslinjerna tillsammans den minsta grupp av tillgångar som skapar oberoende inbetalningar. Därför är den en kassagenererande enhet till vilken var och en av de fem busslinjerna hör, d v s bussföretaget som helhet. (IAS 36 p. 68)

Ett exempel som ofta används för att visa när en fördelning på enskilda kassagenererande enheter är möjlig är följande: Företaget Blomstergården AB har tre kassagenererande enheter: X, Y och Z. Samtliga enheter inbegriper distribution, men X är i nuläget i ensamt behov av speciella budbilar. Det finns med andra ord inget behov av budbilar för Y och Z. Blomstergården AB förvärvar AB Blommor i syfte att erhålla dessa budbilar. AB Blommor har dock ett unikt system för distribuering vilket Blomstergården AB snabbt implementerar för Y och Z. Systemet kan inte implementeras i X. I detta fall verkar synergier i samband med förvärvet, gällande systemet för distribuering ha tillkommit enbart till Y och Z varför en eventuell goodwill kan fördelas mellan dessa. Enhet X får endast budbilarna. (Deloitte, 2004)

Det bästa uttrycket för nettoförsäljningsvärdet (verkligt värde minus försäljningskostnader) är det pris som finns i ett bindande avtal mellan kunniga parter som är oberoende av varandra. De har dessutom ett intresse av att transaktionen genomförs. Justering för sådana kostnader som är direkt hänförliga till försäljningen av tillgången görs. Saknas bindande avtal, men

tillgången omsätts på en aktiv marknad¹, är nettoförsäljningsvärdet lika med marknadspriset efter avdrag för kostnader vid försäljning/utrangering. Marknadspriset utgörs normalt av den aktuella köpkursen. (IAS 36 p.25-26)

När beräkningar skall göras av en tillgångs nyttjandevärde, sker detta genom en uppskattning av de framtida in- och utbetalningar som tillgången ger upphov till i den löpande verksamheten och i samband med att den avyttras/utrangeras och en diskontering av dessa framtida in- och utbetalningar görs. (IAS 36 p.31)

Vid beräkning av framtida kassaflöden ska de antaganden som ligger till grund för beräkningen vara rimliga och verifierbara. De skall även återspegla företagsledningens bästa bedömning av de ekonomiska förhållanden som beräknas råda under den återstående nyttjandeperioden för tillgången. Därtill skall stor vikt läggas vid externa faktorer. Kassaflödesprognoserna ska baseras på de senast fastställda finansiella budgetar och prognoser för företaget. Anledningen till detta är att det oftast inte förekommer tillförlitliga budgetar eller prognoser som sträcker sig mer än fem år. Då blir det denna period som kassaflödena ska beräknas på. En längre period får användas om företagsledningen är övertygad om att dessa bedömningar är tillförlitliga och företaget kan visa på att de kunnat ställa tillförlitliga prognoser över en längre period. Om bedömningar av det framtida kassaflödet baseras på en längre period än fem år måste bedömningarna baseras på ett antagande om en oförändrad eller avtagande tillväxttakt. En ökande tillväxttakt får endast användas om det finns skäl för detta och den får inte överstiga den långsiktiga tillväxttakten som gäller företagets produkter eller för den bransch där företaget är verksamt. (IAS 36 p. 33, p. 35).

Vid beräkning av nyttjandevärdet används en diskonteringsfaktor, som skall användas vid diskontering av framtida kassaflöden. Den ”skall anges före skatt och återspegla aktuella marknadsmässiga bedömningar av pengars tidsvärde och de risker som särskilt avser den tillgång för vilken uppskattningarna av de framtida kassaflödena inte har justerats”. (IAS 36 p. 55)

¹Aktiv marknad existerar då det finns handel som avser likvärdiga objekt, finns intresserade köpare och säljare och prisinformation är allmänt tillgänglig.

Diskonteringsfaktorn som används vid beräkningen av nyttjandevärdet skall inte reflektera de risker för vilka de uppskattade kassaflödena har blivit justerade. Detta beror på att risken för dubbelräkning av vissa antaganden skall minimeras. Diskonteringsfaktorn ska återspegla intervallet av alla möjliga utfall och inte bara det utfall som är mest troligt. (IAS 36 p. A 3, p. A15)

Syftet med diskonteringsfaktorn är att så långt som möjligt att fastställa marknadens bedömningar av:

- Pengarnas tidsvärde fram till slutet av tillgångens nyttjandeperiod,
- Förväntningar om möjliga variationer vad gäller dessa kassaflödenas storlek och tidpunkt.
- Priset för att bära en osäkerhet som finns i tillgången, och
- Andra faktorer som ibland inte går att identifiera som marknadsaktörer skall återspegla vid prissättning av de framtida kassaflöden företaget förväntar sig att erhålla från tillgången.
- Till den del dessa faktorer inte lett till justeringar av uppskattade kassaflöden. (IAS 36 p. A 1, p. A 16)

Uppskrivningar av immateriella tillgångar är inte tillåtna på grund av den osäkerhet som finns vid en bedömning av såväl marknadsvärde som nyttjandevärde av dessa tillgångar (Smith, 2000)

Upplyningskrav

Vid en nedskrivning skall företaget lämna upplysningar för varje tillgångsslag d v s vilket belopp nedskrivningen avser och vilka poster som påverkas i resultaträkningen. Följande upplysningar skall lämnas i redovisningen för varje väsentlig nedskrivning som redovisats under perioden för en enskild tillgång, inklusive goodwill, eller en kassagenererande enhet.

- De händelser och omständigheter som föranlett nedskrivningen.
- Beloppet för nedskrivningen.
- Beskrivning av tillgångsslaget som skall skrivas ned och vilken verksamhetsgren tillgången tillhör.
- Huruvida tillgångens återvinningsvärde baserats på nettoförsäljningsvärdet eller nyttjandevärdet.

- Om återvinningsvärdet är verkligt värde, d v s den grund som används för att fastställa nettoförsäljningsvärdet. Ett exempel på detta är om det verkliga värdet fastställdes genom hänvisning till en aktiv marknad.
- Om återvinningsvärdet utgörs av nyttjandevärdet, vilken diskonteringsfaktor som använts i den aktuella beräkningen och tidigare beräkningar av nyttjandevärde. (IAS 36 p. 126, p. 130)

3.4 Forskning och Utveckling

Stora företag försöker kontinuerligt att förbättra sina produkter, skapa nya produkter, förbättra tillverkningsprocesser samt utveckla förbättrade tillverkningsanläggningar. Redovisningen av kostnader från forskningsaktiviteterna är en komplicerad process, eftersom inte alla kostnader kommer att ge framtida vinster. För de kostnader som kommer att innebära framtida vinster existerar en tillgång. Svårigheter och osäkerheter finns kring att avgöra vilka kostnader som kommer att innebära framtida vinster samt under vilken period dessa vinster kommer att realiseras. Många revisorer anser därför att dessa bedömningar är alldeles för subjektiva och opålitliga. (Schroeder et al., 2001)

Att aktivera eller inte har länge diskuterats. En fördel med en aktivering av forskningskostnader är att kostnaderna kan delas upp över tillgångens livslängd. Detta är bättre då en omedelbar kostnadsföring ger ett lägre nettovinstvärde, som inte avspeglar verkligheten. Visserligen är det ett subjektivt värde man får på forskning och utvecklingskostnader men det är bättre än ett nollvärde av framtida tillgångar som man får då man kostnadsför forskning och utvecklingskostnader. (Hendriksen & Van Breda, 1992).

Det är svårt att bedöma om en internt upparbetad immateriell tillgång uppfyller kraven för att tas upp som en tillgång på grund av problem med att identifiera om och när det finns en identifierbar tillgång som kommer att generera förväntade framtida ekonomiska fördelar. Det är också svårt att på ett tillförlitligt sätt kunna fastställa tillgångens anskaffningsvärde. I en del fall kan utgiften för att ta fram en immateriell tillgång internt vara densamma som utgiften för att behålla eller öka företagets internt upparbetade goodwill eller från utgifter i den löpande verksamheten. Av dessa skäl delar man i lagtexten upp skapandet av internt upparbetade immateriella tillgångar i två faser d v s en forskningsfas och en utvecklingsfas. Detta görs för

att det skall bli lättare att avgöra om kostnaden uppfyller kriterierna för att redovisas som en tillgång eller inte. (IAS 38 p.51-52)

I forskningsfasen uppkommer ingen immateriell tillgång som skall redovisas som en tillgång i balansräkningen. Alla utgifter som uppkommer under forskningsfasen för ett internt projekt skall kostnadsföras direkt när de uppkommer. Detta beror på att företag inte i forskningsfasen av ett internt projekt kan påvisa om en immateriell tillgång, som kommer att generera troliga framtida ekonomiska fördelar finns. Exempel på forskningsverksamhet är den som syftar till att få fram ny kunskap eller sökandet efter alternativa material, enheter, processer, system, produkter eller tjänster. (IAS 38 p.54-56)

Då ett företag kommit så långt i utvecklingsfasen av ett internt projekt att de kan påvisa att projektet kommer att generera ekonomiska fördelar skall projektet definieras som utveckling. Anledningen till detta är projektets utvecklingsfas har kommit längre än forskningsfasen. Kostnaden för utveckling av ett internt projekt skall tas upp som en immateriell tillgång i balansräkningen. Exempel på utvecklingsverksamhet är utformning av, konstruktion av samt provning av prototyper och modeller. Andra exempel är formgivning av verktyg, jigger, gjutformar och stansar enligt ny teknik, formgivning, uppförande samt driften av pilotanläggningar som inte är av tillräcklig storlek ekonomiskt för kommersiell produktion. Ytterligare exempel är utformning, konstruktion och provning av ett valt alternativ för nya eller förbättrade material, enheter, produkter, processer, system eller tjänster. För att kunna aktivera kostnader i balansräkningen krävs att företaget kan påvisa att ett antal kriterier är uppfyllda d v s

- Att det är tekniskt möjligt för företaget att färdigställa den immateriella tillgången så att den kan användas eller säljas,
- Företagets avsikt är att färdigställa den immateriella tillgången och använda eller sälja den,
- Företaget har förutsättningar att använda eller sälja den immateriella tillgången,
- Företaget visar hur den immateriella tillgången kommer att generera troliga framtida ekonomiska fördelar. Företaget kan bland annat påvisa att det finns en marknad för det som produceras med den immateriella tillgången. eller den immateriella tillgången som sådan, eller om tillgången är avsedd att användas internt, d v s användbarhet,

- Det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen, för att använda eller sälja den immateriella tillgången,
- Företaget kan på ett tillförlitligt sätt beräkna de utgifter som är hänförliga till den immateriella tillgången under dess utveckling. (IAS 38 p. 57-59)

Uppfylls kraven för att redovisa utgiften som en immateriell tillgång, måste de göra det, eftersom företaget inte har några valmöjligheter.

3.4.1 Värdering

När man beräknar anskaffningsvärdet för ett internt upparbetat utvecklingsprojekt skall alla utgifter som är direkt hänförliga till tillgången tas med. Exempel på sådana utgifter är utgifter för att skapa, framställa och färdigställa tillgången för användning på det sätt som företagsledningen avsett. Utgifter för material och tjänster som används eller förbrukas vid upparbetningen av den immateriella tillgången, utgifter för ersättning till anställda, avgifter för att registrera en juridisk rättighet samt avskrivning på patent och licenser som används för att upparbeta den immateriella tillgången skall också tas med. (IAS 38 p. 66)

När företaget tagit upp den immateriella tillgången till anskaffningsvärdet vid den första värderingen, som är ett krav, kan de välja om de vill tillämpa anskaffningsvärdemetoden eller omvärderingsmetoden vid den fortsatta värderingen. Anskaffningsvärdemetoden innebär att den immateriella tillgången skall tas upp i balansräkningen till anskaffningsvärdet efter avdrag för eventuella ackumulerade avskrivningar och ackumulerade nedskrivningar. Omvärderingsmetoden innebär att den immateriella tillgången redovisas till omvärderat belopp, som är det verkliga värdet vid omvärderingstidpunkten efter avdrag för eventuella tillkommande ackumulerade avskrivningar samt tillkommande ackumulerade nedskrivningar. Omvärderingen görs till marknadsvärde. För att kunna bestämma marknadsvärdet måste det finnas en aktiv marknad. De tre villkor som måste uppfyllas är att handeln avser likvärdiga projekt, att det finns vanligen intresserade köpare och säljare och att prisinformation är allmänt tillgänglig för att en aktiv marknad ska finnas. Oftast finns det ingen aktiv marknad för immateriella tillgångar då dessa nästan alltid är av unik karaktär. I de fall det inte finns någon aktiv marknad skall anskaffningsvärdemetoden användas. (IAS 38 p. 74, p. 75, p. 78)

När ett företag bestämt sig för att ta upp ett utvecklingsprojekt i balansräkningen ställs det inför en svårighet eftersom man måste fastställa om livslängden på tillgången är begränsad eller obegränsad. Om livslängden anses vara begränsad skall företaget uppskatta hur lång

livslängden är. Om livslängden är obegränsad betyder det inte att den är och förblir oändlig. Om företaget anser att det inte finns en förutsägbar gräns för den period tillgången förväntas ge framtida fördelar till företaget, finns det många faktorer att beakta vid uppskattning av tillgångens livslängd. Dessa är:

- Företagets förväntade användning av tillgången och om tillgången skulle kunna utnyttjas effektivt av en annan företagsledning,
- Typiska produktionscykler för tillgången och allmänt tillgänglig information om uppskattade nyttjandeperioder för liknande tillgångar som används på liknande sätt,
- Teknisk, kommersiell eller andra typer av inkurans,
- Stabiliteten i den bransch där tillgången används och förändringar i efterfrågan på marknaden för produkterna och tjänsterna som produceras med tillgången,
- Konkurrenters eller potentiella konkurrenters förväntade åtgärder,
- Nivån på de underhållsutgifter som krävs för att erhålla de förväntade framtida fördelarna från tillgången samt företagets förmåga och avsikt att uppnå en sådan nivå,
- Den period företaget har kontroll över tillgången samt rättsliga eller liknande gränser för tillgångens användning, såsom sluttid för hyresavtal förknippade med tillgången,
- Om tillgångens nyttjandeperiod är beroende av nyttjandeperioden för andra tillgångar som företaget innehar. (IAS 38 p. 88-90)

Osäkerhet vid bedömningen av nyttjandeperioden för tillgången motiverar till försiktighet vid uppskattningen, men det är inte tillåtet med en omotiverad försiktighet. En tillgång som har begränsad nyttjandeperiod skrivs av. En tillgång med obegränsad nyttjandeperiod skrivs inte av. (IAS 38 p. 93, p. 97, p. 107)

Avskrivningstiden och avskrivningsmetoden för en immateriell tillgång med begränsad livslängd skall börja skrivas av när den kan börja användas, finns på plats eller är i det skick som krävs för att den skall kunna användas som företagsledningen avser. Avskrivningen fördelas systematiskt över hela nyttjandeperioden. Avskrivningstiden och avskrivningsmetoden skall omprövas en gång om året genom kontroll av den förväntade livslängden om den skiljer sig från tidigare bedömningar, skall avskrivningstiden ändras i enlighet med detta. Tillgångar med obegränsad livslängd skall testas en gång om året för att

kontrollera om det föreligger ett nedskrivningsbehov i enlighet med IAS 36. (IAS 38 p. 97, p. 104, p. 108)

Egendomligheter kring värdering till marknadsvärde, kan göras vid en översättning till engelska, vilket är fair-value. I en artikel där detta ämne debatteras, hittar man en ovanlig syn på denna värdering, nämligen påståendet "Fair-to whom"? Här fokuseras frågan om hur rättvist detta värde egentligen är. (Allat, 2001)

Fram till den första januari 2001 var det inte tillåtet att värdera en icke finansiell tillgång till marknadsvärde. Denna förändring möjliggjordes av IAS 40. Standarden som är enhetlighet för samtliga EU-medlemmar, fick 2006 i september, en motsvarighet i USA. FASB tillkännagav då sin nya standard gällande marknadsvärdering, Statement of Financial Accounting Standard No. 157. (Holzmann & Robinson, 2007)

Upplyningskrav

När företag redovisar de immateriella tillgångarna i balans- och resultaträkningen skall upplysningar lämnas i not. De skall till exempel lämna upplysningar huruvida livslängden är obegränsad eller inte. Är livslängden begränsad, skall upplysningar lämnas om vilken nyttjandeperiod som tillämpas, vilken avskrivningsmetod som används, samt i vilka poster i resultaträkningen som eventuella avskrivningar av immateriella tillgångar ingår. Företaget måste också upplysa om det totala belopp av utgifter för forskning och utveckling som kostnadsförts under perioden. (IAS 38 p.118, p. 126) Uppgifter om forsknings- och utvecklingsverksamhet skall också lämnas i förvaltningsberättelsen. (Edenhammar & Thorell, 2004)

3.5 Mergers & Acquisition

Vi fokuserar på företag som oftast lever på att utveckla nya och innovativa idéer, för att överleva eller utveckla sitt företag. Det finns dock en annan väg att gå, som många, framför allt större företag använder sig av. Inom engelskan kallas detta "mergers & acquisition".

"Merger" syftar på en konsolidering av två företag/organisationer som är relativt lika gällande resurser och storlek. Detta är alltså något som kan användas av två likvärdiga företag. Den

underliggande strategin är oftast en del av en ansträngning att försvara och bibehålla verksamheten och positionen. Anledningen till detta agerande kan vara en stagnering eller problem med att behålla en vinstgivande verksamhet. Med andra ord kan det vara frågan om att två konkurrenter går samman och söker support hos varandra.

”Acquisition” däremot är mer frågan om ett rent övertagande av ett företag från ett annat. Syftet med denna åtgärd är till skillnad från ”merger”, att expandera och då ofta i form av att ett större bolag rent resursmässigt övertar ett mindre. Det övertagande företaget väljer att expandera externt genom att ta över en redan utvecklad organisation inom det aktuella området, istället för att sikta en på intern tillväxt.

Företag inom bioteknik är speciellt involverade i M & A eftersom deras bransch är kraftigt inblandad i ett s.k. övertagande. Det finns alltså en stark tradition i dessa former av övertagande. De övertagna företagen söker efter någon som kan utveckla samt testa fram nya s.k. ”blockbusters”, som kan dra in enorma summor pengar innan patenttiden löper ut. Pfizer är ett typiskt exempel på detta med sitt kolesterolsänkande läkemedel Lipitor, som kom efter en affär av denna art. År 2005 var intäkterna på denna produkt inte mindre än 12 miljarder dollar. (Bloomberg News, 2006) Frågan om huruvida forskningskostnader skall kostnadsföras direkt eller inte, har nu pågått en tid. I de företag som vi har undersökt finns vissa skillnader gällande detta.

Gemensamt för denna typ av verksamhet är det faktum att de ofta präglas av få aktörer, (oligopol), eller i vissa fall endast en aktör, (monopol). Detta gör att vinsterna ofta ligger i paritet med vad det innebär att vara ensam på marknaden, i fråga om dominansen och makten att sätta priser. Det är alltså också frågan om enorma förtjänster vid s.k. M & A. Tilläggas bör, att detta är en underförutsättning att patentet ej löpt ut. (Bottazzi et al., 2001)

Vad som bör nämnas om denna typ av affärer som inkluderar fenomenet kring patent, är att när tiden går ut, försvinner inte mindre än 80 % av intäkterna, vilket gör att patentperioden är den huvudsakliga inkomstkällan för det producerande företaget. (Berndt, 2001)

3.6 Intellectuellt kapital

I dagens samhälle, speciellt i västvärlden, hårdnar konkurrensen allt mer på de flesta marknader. Det blir allt svårare att vinna kriget om kunderna, överleva och kunna visa upp en positiv bild av företaget, d v s gå med vinst. Då allt fler industrier och mer klassiska och fysiska arbetstillfällen flyttas till låglöneländer på grund av ökad konkurrens. blir det intellektuella kapital man kan visa upp och använda sig av mycket viktigare.

Till detta hör även problematiken kring att faktiskt redovisa detta kapital på ett rättvisande sätt. Professionella analytiker menar, att det faktiskt blivit ett så stort problem, att den information som lämnas om denna post är av så dålig kvalitet, att den i princip blir meningslös. (Bukh, 2003)

Metoder för att kunna mäta det intellektuella kapitalet utvecklas oftast på universitet och högskolor, samt i ett fåtal företag. Utvecklingen på immateriella tillgångar, som i de flesta företag oftast redan är en del av balansräkningen, är speciellt utformad och stimulerad av redovisningsprofessionen i sig. (Boekestein, 2006)

En annan typ av problem som är vanligt förekommande vid den typen av produkt som läkemedel och forskningsbaserade artiklar, är den korta produktlivscykel som de ofta upplever, ofta på grund av den starka konkurrens som ökar allt mer. För att vara så aktuell som möjligt vid lansering krävs att man minimerar utvecklingstiden inom forskning och utveckling, detta för att kunna vara så aktuell som möjligt och "hinna före" konkurrenterna. Görs detta finns möjligheten att få det livsviktiga patentet, som kan säkra ett företags existens i många år framöver. Detta ska vägas emot att man måste ha en uppsättning starka produkter som står sig väl i konkurrensen gentemot konkurrenterna. I sin tur brottas då den avdelning som ska utveckla produkten med att den dels skall utvecklas snabbt, men å andra sidan hålla eller t o m vara bättre än konkurrenternas.

Ett stort antal försök har gjorts för att möjliggöra en värdering av kunskap i företag, för att på så vis verkligen kunna uppskatta ett företags "verkliga" värde. Den allmänna uppfattningen är att ökad och bättre utnyttjad kunskap har en fördelaktig inverkan på ett företags agerande och

utveckling. Om man förutsätter detta antagande finns det ett problem i hur man ska agera gentemot definitionen, gällande fenomenet kunskap. (Yates-Mercer & Bawden, 2002)

Enligt en relativt enig skara redovisningsexperter finns det en uttalad svårighet att värdera denna post. I en artikel om det intellektuella kapitalet, refererar författaren, Frances Kennedy, till svensken Edvinsson och dennes metafor om detta kapital. Han liknar det vid ett isberg, där det mer traditionella kapitalet är det som syns ovanför ytan, medan det intellektuella är det som finns under ytan. Det som finns under förblir osett och något svårdefinierat, men är ytterst viktigt enligt samtliga insatta. Dess form och storlek förblir dock en gåta. (Kennedy, 1998)

Dessutom är det intellektuella kapitalet en mer betydande del av marknadsvärdet i kunskapsintensiva företag. En intressant jämförelse, gjord av Charles Handy vid London School of Economics, omnämns av Edvinsson & Malone (1998), som att det intellektuella kapitalets tillgångar skulle vara ”värda mer än tre till fyra gånger ett företags materiella tillgångar”.

Man skulle kunna säga att det i princip inte längre går att bilda sig en uppfattning om kunskapsintensiva företag enbart genom att se till mer traditionell redovisning så som resultaträkning och balansräkning.

Enligt Patrick Sullivan (Chatzkel, 2003) har det allt mer blivit tydligt att redovisningen har varit kapabel att rapportera värdet på materiella tillgångar, medan det varit allt svårare att värdera immateriella tillgångar. Det har blivit svårare att värdera denna typ av tillgångar. Exempel på detta är att marknader för immateriella tillgångar är alltför ofta tunna eller icke existerande och att även värdet på immateriella tillgångar är mycket beroende på specifik nytta och sammanhang och att de som inte äger såväl som ägare kan dra nytta av immateriella tillgångar.

Vad som ska ingå i begreppet intellektuellt kapital och vad som är den korrekta definitionen tvistas det mycket om. Det faktum som det dock enats kring är att det gap som uppstår mellan marknadsvärdet och det bokförda värdet i ett företag, kan summeras som intellektuellt kapital. De komponenter som nu kan ingå under denna post bör dock granskas grundligt, för att ge en så rättvisande bild av företaget som möjligt.

Detta skulle kunna fungera som ett komplement till den traditionella redovisningen och diskuteras mycket av en rad experter på området. Denna information skulle kunna nyttjas för den interna styrningen, men också till stor del av andra aktörer, som investerare, analytiker, banker och politiker, för att underlätta relationen med den externa kapitalmarknaden.

Ett företags intellektuella kapital kan definieras som residualen mellan ett företags bokförda värde och dess marknadsvärde enligt: $\text{Intellektuellt kapital} = \text{Marknadsvärde} - \text{Finansiellt kapital}$.

Enligt Edvinsson & Malone, (1998) kan man dela in det intellektuella kapitalet i två dolda värden som finns i två grundläggande former, nämligen humankapital och strukturkapital. Det senare kan dock i sin tur delas in i kundkapital och organisationskapital, vilket figuren nedan visar:

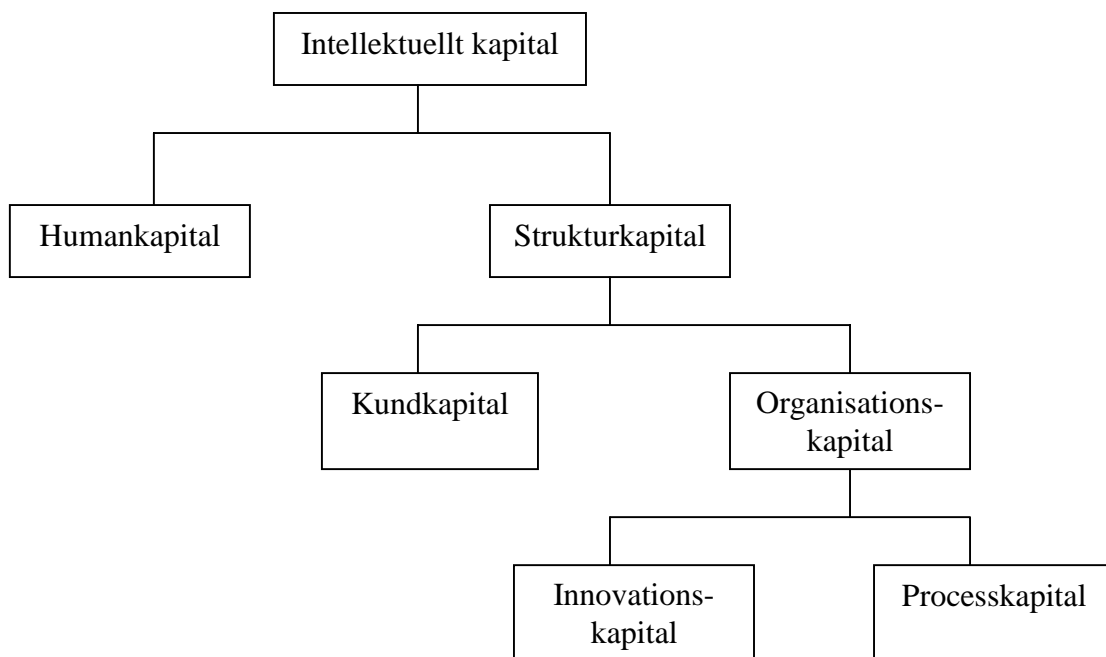


Bild inspirerad av Edvinsson & Malone (1998)

Edvinsson & Malone (1998) gör en klar distinktion mellan human- och strukturkapital, där humankapitalet inte kan ägas av företaget och är en kombination av kunskap, skicklighet, förmågan till innovation, samt förmågan hos de anställda att utföra sina uppgifter. Strukturkapitalet kan summeras som det som finns kvar på arbetsplatsen när de anställda har gått hem, vilket innebär att det kan ägas och göras affärer med. Vad som skall ingå i denna

post debatteras friskt, men med ovan visade figur kan det intellektuella kapitalet summeras i tre grupper, nämligen humankapital, relations/kundkapital och struktur/organisationskapital.

Något som dock inte denna schematiska bild visar, är att dessa olika typer av kapital är kraftigt sammanhörande, vilket kan förbises. De hör tydligt ihop med varandra, och är inte bara en ren uppdelning, vilket kan misstolkas. T.ex. kan inte ett företag ha ett processkapital utan att ha ett kundkapital eller humankapital.

Humankapitalet, som vår undersökning tar extra fokus på, kan man dela upp i fyra ytterligare parametrar:

- *Motivation och Attityd*, som tar fokus på att det finns ett samband mellan det finansiella resultatet och den anställdes moral.
- *Kompetens*, här måste man se till aspekter som erfarenhet, ålder och personalomsättning för att kunna värdera.
- *Innovation*, försäljning eller vinst från nya produkter som tagits fram i företaget.
- *Privata Nätverket*, dvs att den interna kommunikationen och samspelet fungerar inom företaget.

Det finns klar kritik riktad mot att ta med denna typ av post i redovisningen. En av grundpelarna i redovisningen är att värdera med försiktighet. En del av skeptikerna till redovisning av intellektuellt kapital anser att denna post är alldeles för osäker och skall således inte tas med i redovisningen vid beaktande av värdering med försiktighet. Enligt försiktighetsprincipen skall istället utgifter för denna typ av resurser kostnadsföras direkt. Detta beroende på att man inte säkert kan veta om det i slutändan resulterar i någon positiv effekt på företaget. (Smith, 2000)

En annan invändning enligt Smith är osäkerheten kring de framtida kassaflödena och den svårighet som finns i att uppskatta ett tillförlitligt värde på det intellektuella kapitalet. Detta gör i sin tur gör att det enligt Smith inte hör hemma i redovisningen. Av samma skäl bör man inte heller ta upp företagets anställda. Skälet till detta är att de anställda kan lämna företaget när som helst och kan då inte garantera några framtida ekonomiska fördelar. Dessutom kan det vara svårt att värdera medarbetare i kvantitativa former

Problemen med denna typ av tillgångar i ett företag är främst hur man ska värdera dem och speciellt då ur redovisningsaspekt. Det har gjorts ett antal försök att få med denna post i balansräkningen. En del metoder har fokuserat på vad det skulle kosta att ersätta dem, och på så vis värdera dem. Andra har mer tagit fokus på den rekryteringskostnad man lagt ut och använt som ett anskaffningsvärde. Den diskussion som förts av Gröjer & Johansson (1991) är att man bör värdera det intellektuella kapitalet till det sammanlagda värdet som man uppskattar att medarbetarna kommer att generera i framtiden.

Det är enligt både svenska och internationella lagar och normer inte tillåtet att aktivera denna typ av kapital, oftast medarbetarna, i balansräkningen. De två argument som oftast nämns, är hur man teoretiskt kan integrera medarbetarna i balansräkningen, och hur man skulle värdera och mäta dem.

Det kan tyckas vara märkligt att enligt RR 15 är inte heller utgifter för personalens utbildning en utgift som uppfyller kriterierna och kan därför inte aktiveras. Detta kan tyckas märkligt, då det trots allt handlar om att den resurs, d v s medarbetarna, ökar sin kapacitet, i form av ökad kompetens, vilket innebär att de även troligtvis kommer att generera mer ekonomiska fördelar och på så vis öka företagets tillgångar. (Artsberg, 2003)

I stället är scenariot det omvända eftersom detta bokförs som en kostnad och ger negativa siffror, vilket i sin tur skickar ut helt fel signaler till intressenterna. De ökade kostnaderna för utbildning kan ju snarare få en positiv effekt på humankapitalets tillväxt, och inte bara vara en kostnad för företaget.

Då vi berört ämnet intellektuellt kapital, har även poängterats att det råder en påtaglig osäkerhet kring denna post i balansräkningen. Tilläggs ska att osäkerhet råder för de flesta poster, och inte, om så uppfattats, bara det intellektuella kapitalet.

3.6.1 Humankapital

Denna typ av "kapital" kan definieras som värdet av medarbetarnas utbildning och kompetens. Humankapitalet kan med andra ord liknas vid den personliga förmåga och

kunskap som besitts av den anställda och ledningen, och för att på bästa sätt leda företaget på ett framgångsrikt sätt. (Edvinsson & Malone, 1998)

Humankapitalet kan inte ägas, men kan vara en mycket betydande del av en affärsuppgörelse. Vid den typ av bolag som vi undersöker, kan humankapitalet rent av vara det huvudsakliga köpet. Det är helt enkelt kunskapen man betalar för. Humankapitalet har definierats av den s.k. Konradgruppen som också anser att humankapitalet är summan av varje individs utbildning, erfarenheter, kunskap, social kompetens och förmåga att omsätta detta i handling. Denna grupp säger att eftersom det i kunskapsföretag är de anställda som är tillgångarna, så är det viktigt för ett företag att kunna påvisa detta i årsredovisningen. Det är alltså förståeligt att investerare och analytiker har ett stort intresse av att spåra och identifiera detta i företagets finansiella rapporter.

Till skillnad från en materiell tillgång, så äger inte ett företag sina anställda på samma sätt. Det man kan göra för att skydda sitt intellektuella kapital är att t.ex. ha långa uppsägningstider och att införa en viss typ av sekretess. Dock finns alltid risken att den kunskap man besitter, läcker ut till en konkurrent, när en anställd lämnar företaget. Mot denna typ av missöden finns inga garantier, men för att uppnå framgång bör denna typ problem undvikas.

3.7 Investeringsteori

I de flesta företag och organisationer är investeringar och investeringsverksamheten en mycket viktig del för att nå framgång, och genomförs dessutom av de flesta, stora som små. För att nå dit man önskar kan satsningen innefatta såväl anläggningar, maskiner som humankapital. Vad menas då med en investering eller det beslut (realt eller finansiellt) som leder till denna aktion. Det kan kort beskrivas som att företaget avstår från att utnyttja de idag befintliga resurserna för t.ex. utdelningar eller ökade löneutbetalningar för att istället inrikta sig på att använda dem till det syfte som kan förverkliga mål och visioner i framtiden. (Bergknut et al., 1993)

Man kan ta med i beräkningen att investeringar, om de visas upp eller är av omfattande slag, kan leda till att nya resurser blir tillgängliga för företaget. Det beror på att det ofta ligger en

stark tanke om framtiden i själva investeringen, som gör att intressenter kan vara villiga att ställa sina resurser till förfogande.

Som vår undersökning tar fasta på behöver inte ett investeringsbeslut vara knutet till ett bestämt marknads-, produktions- eller lönsamhetsmål. Syftet kan istället vara att stärka och utveckla inför en osäker framtid, i form av utbildning, forskning och utveckling eller planeringssystem.

Likt övriga beslut krävs en god motivering för att detta beslut ska kunna drivas igenom. Det primära är att de använda resurserna förväntas tillföra företaget, men också att inblandade intressenter, ett värde som är större än resursernas nuvarande alternativutnyttjandevärde. Det går inte enbart att se till möjligheter och önskningar idag i sitt övervägande, utan man måste också se till morgondagen och osäkerheten. Dessutom måste i övervägandet beaktas vad som skulle kunna ha varit en alternativ användningsmöjlighet. (Bergknut et al., 1993)

Den primära tanken som slår en vid en investering är möjligheten att förverkliga mål och vision. Vad som ofta förbises är den inverkan som dessa beslut har på organisationen. Effekten blir nämligen ofta att den förändrar eller förstärker olika delar av företagets organisation.

En ofrånkomlig nackdel med en investering och bland det centrala i beslutet om genomförande eller inte är osäkerheten. Till detta ligger i grunden svårigheten att bedöma framtiden och göra förutsägelser i fråga om konkurrenters beteende, konsumenters köpkraft, samhällets lagstiftning m.m. som påverkar investeringens inbetalningssida.

Ett motsvarande problem går naturligtvis även att finna på utbetalningssidan, d v s i fråga om teknologins utveckling samt hur tillförlitliga produktionsmedlen är. Att se till dessa parametrar beror givetvis mycket på aspekter som hur långt man är kommen i beslutsprocessen samt vilken typ av investering det är frågan om. Om företaget är i ett tidigt skede av beslutsprocessen är det naturligtvis frågan om grova skattningar, medan säkerheten bör öka gradvis ju närmre man kommer ett definitivt beslut. I "teorin" är utgången oftare positiv om man använder sig av riskbaserade valregler. (Bergknut et al., 1993) Det praktiska problemet är oftast kvantifiering av riskbenägenheten.

Varje företag väljer så klart sitt speciella tillvägagångssätt utifrån sin specifika situation. Olika studier har dock visat att finansiella beslut är den typen av beslut som centraliseras mest, men även den typen av beslut som innefattar *Forskning och Utveckling* är centraliserad i hög grad. Allt medan frågor beträffande anställningar och personal går i motsatt riktning. (Löfsten, 2002)

3.8 Balansräkningens roll

För att kunna se redovisningens funktion, är det viktigt att veta och känna till balansräkningens roll. Som en av fyra grundpelare i redovisningens uppbyggnad, tillsammans med resultaträkningen, noterna och förvaltningsberättelsen, har balansräkningen en central funktion, som kan ses utifrån två olika perspektiv. I det mer traditionella synsättet ser man på redovisningen som en resultatutredningsbalans. Detta innebär att det primära syftet är att matcha företagets intäkter mot dess kostnader. De tillgångar som man förfogar över placeras tillfälligt i balansräkningen, för att sedan periodiseras i resultaträkningen. Detta syftar således inte till att visa företagets nuvarande värde, utan till att åskådliggöra de transaktioner som företaget haft med omvärlden. (Artsberg, 2003)

Det andra synsättet fokuserar på att belysa balansräkningen som en förmögenhetsbalans. Grunden är att det värde som företaget har, anses vara det diskonterade värdet av de framtida kassaflödena. Då det av naturliga skäl är svårt att förutse framtiden, kan dessa värden vara svåra att beräkna. Detta gör i sin tur att marknadsvärdering kan användas vid värdering. Trenden idag tyder alltmer på att balansräkningen kommer att spela en all större roll, för att spegla ett korrekt värde som möjligt. (Artsberg, 2003).

Enligt tidningen *Balans*, kommer emellertid balansräkningens funktion att minska allt eftersom. I ett nummer av tidningen kan man från experter på området läsa kommentarer som, ”balansräkningen kommer att sakna relevans”, och då som en följd av de nya redovisningsreglerna. Dessutom kunde man läsa, ”revisorerna kan aldrig veta om redovisningen är korrekt, utan bara hoppas med rimlig säkerhet”. Dessutom förs ett resonemang kring att redovisningen blir allt lättare att manipulera, samt att det finns för många möjligheter att ge ett sken av något helt annat. Vad skulle då kunna vara orsaken till att agera så som det uppenbarligen görs? Ja, huvudskälet enligt artikeln är att den komplicerade

redovisningen kan göra att resultaten jämnas ut över tiden, vilket företagen har som syfte. Underförstått: så att det stämmer bättre överens med vad företaget själv anser. (Holmquist, 2004)

3.8.1 Modell

För att lättare kunna belysa vårt arbete, samt skapa förståelse och kunskap kring vår studie, har vi försökt illustrera med en modell som är väl utvecklad samt välanvänd vad gäller utveckling av produkter, t.ex. i läkemedels- och bioteknikföretag. Den nedan diskuterade modellen är alltså ett allmänt accepterat verktyg, och behöver dock inte vara den använda i de företag som valt att undersöka. Den ger alltså en bra introduktion, samt är klart besläktat med eventuella modeller som de intervjuade kan tänkas använda sig av.

Ett sådant system, eller modell, är det s.k. stage-gate-systemet. Detta system används också inom andra branscher och är ett bra instrument för beslutsfattare som eftersöker ett effektivt kontrollorgan, för att t.ex. strukturera produktutvecklingen. De stage-gate-system som används inom bioteknik- och läkemedelsföretag benämns oftast som fas-system.

I den bransch som vi studerar närmare, talar man oftast om 4 faser i produktens utveckling, nämligen preklinisk fas, fas 1, fas 2 samt fas 3. (Mellgren & Engelmark, 2006) Syftet med dessa olika faser är att utröna huruvida om det överhuvudtaget finns någon medicinsk effekt, samt dess säkerhet vid mänsklig användning. Mellan dessa s.k. faser finns även olika former av ”gater”, som har till uppgift att besluta om ett projekt skall fortsätta eller inte. Dessa gater är en form av beslutspunkter där det ges möjlighet till återkoppling. Detta kan i sin tur vidareförmedlas till en marknadsavdelning, där ett beslut om fortsättning skall ske beroende på om produkten fortfarande ses som konkurrenskraftig sett till konkurrenterna. Denna procedur har till uppgift att reducera kostnader, genom att upptäcka komplikationer på ett så tidigt stadium som möjligt.

En modell som illustrerar detta bra går att finna i en artikel gjord av (Phillips et al., 1999). Här tar man fokus på att chefen i fråga som har givit sitt medgivande för att en ide skall nå nästa nivå och kunna fortskrida. Varje steg eller fas, möts även av en s.k. gate. Här ges möjlighet att utvärdera och analysera projektets potential så att man kan uppnå vissa kriterier. Dessa kriterier kan handla om mått som t.ex. lönsamhet, utvecklingsmöjlighet eller hur produkten

står sig på en marknad rent kommersiellt. Som vi redan nämnt finns ingen fast modell utan den kan variera i åtskilliga format, beroende på vilken bransch den syftar till att vara del av, men också vilken typ av produkt det är frågan om.

Dessutom kan antalet steg variera då det hänger samman med hur nära marknaden man ligger, dvs den tidsfrist man har att röra sig med. En annan alternativ syn på hur stage-gate systemet kan vara utformat skildras av Cooper. Som grund ligger som alltid en ide, som lämnas till en person i ledande ställning. Idén skickas sedan vidare för att av en speciellt sammansatt grupp av ledande och kompetenta personer utredas om huruvida möjligheter finns för eventuell fortsättning. Om idén förkastas vid detta skede, blir inte följden att den raderas helt, utan den går istället tillbaka till omformulering, i avvaktan på en eventuell marknadsförfrågan. För att bäst bevara samtliga idéer, har oftast kunskapsbaserade företag även en s.k. "idébank", där man samlar kunskapen så samtliga i organisationen har tillgång till den.

Skulle det vara så att denna sammansatta grupp ger sitt medgivande, görs en marknads- och teknisk undersökning. Förfarandet upprepas sedan i nästa steg, där det emellertid finns möjlighet till större investeringar, samt att en eventuell patentsökning börjar ta form. I det fjärde steget görs de slutgiltiga testerna på den faktiska produkten, i syfte att säkra kvalitén, men också för att kunna produktionstesta för att på så vis sänka produktionskostnaderna. Sista steget behandlar lansering och investeringar i marknadsföring, innan den aktuella implementeringen på marknaden. (Cooper, 1990)

3.9 Kapitelsammanfattning

I kapitel tre började vi med en definition av begreppet immateriell tillgång, för att sedan gå till att beskriva fenomenet goodwill, samt hur detta har redovisats. Vi har också beskrivit att man nu gjort en övergång från avskrivning till nedskrivning gällande denna post i balansräkningen. Detta görs med utgångspunkt från IFRS/IAS. Därefter beskrivs bland annat intellektuellt kapital utifrån en rad författares synvinklar och åsikter. Därefter delas det intellektuella kapitalet upp i human- och strukturkapital. Vidare belyses även investeringsprocessen och balansräkningens roll tydliggörs.

4. Empiri

I detta kapitel presenteras en sammanställning av den information som samlats in utifrån de intervjuer vi gjort och de finansiella rapporter vi granskat för de utvalda företagen i vår undersökning. I detta avsnitt beskrivs endast resultatet av den insamlade informationen och således diskuteras inga förklaringar eller potentiella orsakssamband till svaren.

4.1 Presentation av Probi AB

Probi AB (Probi) är ett företag som bildades 1991 utifrån ett projekt som pågått vid Lunds universitet sedan 1986. Projektet syftade till att ta fram en helt ny typ av näringsprodukt som skulle baseras på havre och syras med en speciell mjölksyrebakterie. Vid sidan av framtagning av denna forskning letades samarbetspartners inom livsmedelsindustrin upp. Första samarbetspartnern blev Skånemejerier som 1994 lanserade hälsodrycken Proviva som blev en stor succé. Probi AB är ett börsnoterat bolag på Small Cap Stockholm. Tidigare var företaget noterat på Stockholmsbörsens nordiska lista sedan december 2004 och dessförinnan var de noterade på NGM Equitys lista sedan 1998. Probi har 18 anställda i sin verksamhet.

Probi beskriver sig själva som: ”ett ledande bioteknikföretag som identifierar och licensierar ut patenterad och effektiv probiotika till internationella företag inom främst livsmedel och kosttillskott”. (Probis årsredovisning 2006)

Probi är ett bioteknikföretag som genom egen forskning, utveckling och tillverkning erbjuder unika produkter som innehåller hälsosamma bakterier, så kallade probiotika. Probiotika = Levande mikroorganismer med vetenskapligt dokumenterade positiva hälsoeffekter hos människa eller djur. (Probis Årsredovisning 2000) I företagets utbud finns livsmedel, sport- och hälsodryck och djurfoder. Forskning och utveckling fokuseras på fyra områden.

- Mag- och tarmbesvär
- Fysiologisk stress och återhämtning
- Riskfaktorer för hjärt- och kärlsjukdom
- Positiv påverkan på immunförsvaret

4.1.1 Intervju med person X på Probi AB

Probi är som tidigare nämnts ett företag som bedriver forskning och utveckling kring bakteriekulturer som har positiv effekt för hälsan, t.ex. stärker immunförsvaret, tarmfloran med mera. Probi licensierar ut sin forskning till livsmedelsföretag, vilket innebär att man tar fram bakteriekulturer och säljer dessa så att livsmedelsföretagen kan tillsätta dessa i sina produkter (business to business verksamhet), för att få den dokumenterade effekten. Detta tar Probi ut royalty för, vilket är företagets intäkter i verksamheten. Probi säljer inga slutgiltiga produkter till konsumenten själva utan det görs av livsmedelsföretagen.

Person X på Probi har arbetat där i sex år och sitter med i ledningsgruppen. Han har en civilekonomutbildning vid Lunds universitet.

Kompetensutvecklingen sker internt inom företaget genom nära kontakt med externa läkare och forskare, då man lär sig mer om problem, vad de beror på och alternativa lösningar. Genom forskning och utveckling av produkter lär man sig mer och mer om hur man skall förbättra produkter och hälsoproblem som kan lösas med bakteriekulturer.

Produktutveckling sker löpande i företaget genom att gamla produkter vidare utvecklas, då man får feedback från livsmedelsföretag. En del bakteriekulturer, går kanske inte att kombinera med vissa typer av produkter/ingredienser, vilket gör att man forskar och utvecklar fram tåligare och bättre bakteriekulturer. Detsamma gäller feedback från konsumenterna. Företaget lyssnar på marknadens behov.

4.1.2 Beslutsprocessen

Probis forskningsorganisation bygger på intern kompetens som i kombination med ett internationellt tvärvetenskapligt samarbete med bland annat forskare (naturvetare, ingenjörer och medicinare) och praktiserande läkare. Detta har visat sig vara mycket framgångsrikt. Probi eftersträvar ett kontinuerligt flöde av projekt i forskningsprocessens olika faser i syfte att kunna erbjuda en jämn ström av nya produkter.

Det första steget i forskningen är den tidiga (explorativa) forskningsprocessen vilket innebär att man identifierar och karakteriserar intressanta bakterier. För att gå vidare och kvalificera

sig till ett utvecklingsprojekt måste bakterien uppfylla vissa grundläggande villkor, till exempel att överleva passagen genom mag- och tarmkanalen. Dessutom måste bakterien ha specifika egenskaper lämpliga för det tänkta användningsområdet. Kandidatbakteriernas egenskaper karaktäriseras först i laboratorieförsök, där lämpliga bakterier väljs ut för ytterligare tester. Bakteriens tålighet och dess grundläggande ämnesomsättning klargörs, vilket garanterar att den kan användas i en rad olika våta, torra och specialiserade produkter. De bakterier som klarar dessa tester och som bedöms tillräckligt tåliga för sitt ändamål satsar man på för att utveckla och förbättra. Beslut tas vid strategimöten med styrelsen internt, och med externa forskare om en fortsatt forskning. Där analyserar man resultaten av testerna och bedömer om de tidiga upptäckterna skall vidare utvecklas eller inte. Man tar också beslut om det finns en efterfrågan på en produkt med de här egenskaperna.

Andra fasen i forskningsprocessen består av prekliniska- och kliniska studier och tester. De kliniska studierna och testernas mål är att leda till ett godkännande av ett produktspecifikt hälsopåstående. Probi lägger stor vikt vid att dokumentera bakteriens säkerhet för människor. Experimentella säkerhetsmodeller används för att visa att bakterien inte medför ökade risker. Balansen mellan nytta och risk är därför mycket positiv för Probis probiotika. Denna fas innebär kliniska studier på människor som syftar till att dokumentera bakteriens effektivitet. Forskningsprocessen som löper från de första testerna tills produkten lanseras på marknaden, liknar i princip förloppet att ta fram ett läkemedel. En stor skillnad är att läkemedelsprocessen är betydligt mer omfattande och tar mer tid i anspråk såväl som pengar. Förenklat kan man säga att det i genomsnitt tar 3- 5 år för en av Probis bakterier att utvecklas till en färdig produkt. Detta kan jämföras med hur det ser ut i läkemedelsbranschen, som har utvecklingstider på mer än tio år.

Besluten i detta steg tages av styrelsen och baseras på utfallet av de tester man gör. Om de prekliniska testerna visar ett negativt resultat, tas beslut om nedläggning eller om det finns potential att försöka vidareutveckla bakterien så att den kan klara av testerna. Likadant gäller de kliniska testerna. Är resultaten mindre tillfredställande, tas beslut om eventuell nedläggning. Om det finns en möjlighet att vidareutveckla bakteriekulturen så görs detta så att bakterien får den effekt som man avsett med den.

I sista fasen utvecklar Probi kunder konsumentprodukten. Detta görs efter att Probi sålt licensen till bakteriekulturen till företagets kund. Probi har i denna fas en mycket nära dialog

och ett nära samarbete med kunden för att optimera konsumentprodukterna. Då man säkerhetsställer att bakterien har samma effekt då den tillsätts med kundens produkter, så att de inte tar ut varandra. Genom information från partners och egna undersökningar av marknaden kan Probi ta fram så attraktiva produktapplikationer som möjligt. Förenklat ligger hela beslutsprocessen hos styrelsen.

Person X säger att forskning och utveckling är deras verksamhet och därför utgör forskningen 50 % av de totala kostnaderna, eller 30- 40 % av totala omsättningen. Det stora målet är att forskningskostnaderna skall vara högst 30 %. På Probi tror man att forskningen kommer att vara konstant i sin omfattning i framtiden därför strävar företaget efter att höja omsättningen för att nå ett bättre resultat då forskningskostnaderna är i det närmaste konstanta.

I Probi räknar man med en process tid på 3- 5 år ifrån idé till marknadsintroduktion och i den process har Probi forskning i 2- 2, 5 år. Resterande forskning görs hos kunden då bakterien skall appliceras i konsumentprodukten. Probi märker först efter försäljningen av licenserna av bakteriekulturerna att ett projekt kommer att nå marknaden, men det är inte helt säkert eftersom en marknadsintroduktion beror på Probis kunder.

Forskningskostnaderna går över till utvecklingskostnader när licensavtalen skrivits. Probi kan inte lansera sina egna produkter. Därför arbetar man för att inte redovisa dem i balansräkningen. Eftersom licenserna innebär att företaget inte längre har kontroll över bakteriekulturerna, kan de inte redovisas som en tillgång. Företaget har därmed bara forskningskostnader. Målet med forskningen är att i första hand skapa kommersiella produkter, som kan säljas i hög volym. Probi ser också en framtid i att ur gamla produkter kunna skapa nya. Målen är i princip konstanta men kan ändras.

När ett projekt läggs ned helt beror detta på dåliga resultat, men oftast läggs inte projekt ned utan de läggs på is för framtida kunder och väntar ut ett intresse från marknaden och konsumenterna. Det finns som sagt inga utvecklingskostnader utan allt kostnadsförs direkt. En eventuell nedläggning innebär därför en förlust för företaget då intäkterna uteblir, men kostnaderna är redan kostnadsförda.

IFRS kriterier för aktivering av utvecklingskostnader i balansräkningen är inte svåra, då man inte använder dem. Inget aktiveras därför att man inte uppfyller kriterierna. Därmed har ingen

förändring skett sedan införandet av IFRS vad det gäller forskningskostnaderna. Probi har ingen utveckling av produkter som kan likställas med det som sägs i IFRS.

Probi säkerhetsställer definitionen att en tillgång är uppfylld, genom:

- A) Att ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget, först då det skrivs licensavtal.
- B) har kontroll över tillgången, söker patent för bakteriekulturerna. När licensavtalen skrivs vet man att man lyckats. I samband med skrivandet av licensavtal tappar man dock kontrollen över bakteriekulturen.
- C) är identifierbar och har en bakteriekultur som kan licensieras ut. Licensavtalen bevitnar om detta.

Avslutar man ett projekt kostnadsförs detta. Patenten skrivs både ned och av och blir ett styrproblem. Så här mycket har vi lagt ut i onödan. En nedläggning av ett projekt kan bero på att ingrediensen inte fungerar utifrån kvalitetskraven i produkten. Kommunikationen med kunder blir för svår vilket leder till missförstånd. Produkten blir för tekniskt komplicerad vilket omöjliggör en produktlansering. Produkten fungerar inte i säljande bolagets profil.

Person X på Probi anser att redovisning enligt marknadsvärdet är orealistisk. IFRS reglerna är överhuvudtaget inte anpassade till forskningsbolag, eftersom redovisningen i ett bolag måste anpassas efter bolagets verksamhet. Marknadsvärdet är "korkat" eftersom det inte erbjuder aktieägarna någon som helst stabilitet. Det blir stora fluktuationer mellan konjunkturläget i samhället. Vid högkonjunktur, värderas tillgångar högt och i låg konjunktur värderas de lågt. Detta leder till att aktieägare inte finner någon stabilitet i företagen. Marknadsvärdet ger korrektare redovisning men tar ut svängarna oerhört. Fastighetsvärdering enligt marknadsvärdet är ok. Försiktighetsprincipen och matchningsprincipen gäller i Probi och är bättre för aktieägarna.

Livslängden på immateriella tillgångar bestäms genom förväntade royaltyinflöden. Man skriver av kontinuerligt enligt linjär avskrivningsmetod. Företaget tillämpar nu en längre avskrivningstid. Innan skrevs patent av på 5 år men nu tillämpas 10 år. Avskrivning görs varje år samtidigt som kostnader för upprätthållande av patent kostnadsförs. I november värderas alla tillgångar. Nyttjandeperioden minskas varje år med ett år för varje år som förbrukats av patenttiden.

Nedskrivningstester görs varje år. Det är enkelt att göra men testerna baseras på mycket subjektiva bedömningar. Man kan ändra sina förväntningar på en tillgång för att slippa skriva ned en tillgång. Det är lätt att manipulera. Går det dåligt tror ingen på framtiden. Går det bra tror alla på framtiden, vilket innebär stora svängningar i bedömningarna. Fördelar med standarden är ökad transparens d v s mer att motivera och förklara för läsarna i årsredovisningarna. Därmed blir det mer att läsa för aktieägare och intressenter, men ger ett säkerställande av kvaliteten på informationen. Nackdelar är om man har en goodwill skall denna inte skrivas av förrän sista året. Det blir ett hack i redovisningen och det var bättre tidigare.

Kopplingen mellan forskning, utveckling och redovisning är svårdefinierad. Projektredovisning och timredovisningen är de stora kopplingarna. Det finns ingen anpassad, rekommendation för forskningsbolag. Alla bolag dras således över en kam.

Endast genom Revisorerna/revisionsbyråerna får man kompetens om redovisningsområdet. De står för all kompetens när det gäller redovisningsområdet och de sköter det mesta.

4.2 Presentation av AnaMar Medical AB

AnaMar Medical AB (AnaMar) är ett företag som bildades 1998 efter att professorerna Dick Heinegård och Tore Saxne vid Lunds Universitet gjort nya upptäckter kring den brosknedbrytning som ligger bakom flera ledsjukdomar. Traditionellt har inflammation ansetts vara orsaken till brosknedbrytningen. Heinegård och Saxne visade att vävnadsfaktorer i broskets mikromiljö också spelar en central roll

AnaMar verkar inom området för destruktiva ledsjukdomar vilket omfattar flera allvarliga och kroniska folksjukdomar. AnaMar utvecklar produkter för diagnos, behandling och uppföljning av ledgångsreumatism och kronisk ledförslitning. Företaget marknadsför två biomarkörer. En för att följa ledsjukdom hos patienter och en för användning i djurmodeller för läkemedelsutveckling. Utöver det har bolaget fem läkemedelskandidater i preklinisk utvecklingsfas och en biomarkör i prototyputveckling. Avsikten är att licensiera ut läkemedelskandidaterna efter preklinisk utveckling. Den prekliniska utvecklingen är det sista

forskningsstadiet innan ett läkemedel kan testas på människor. Detta kostar oerhörda summor att genomföra. Därför licensierar företaget ut projekten till företag med större ekonomiska resurser. För detta får man en klumpsumma betald för forskningen som gjorts. Därefter ges provision ut till företaget om läkemedlet blir godkänt och marknadsintroducerat.

AnaMar beskriver sig själva som ”ett innovativt biomedicinskt företag baserat på en världsunik teknik- och kunskapsplattform som byggts upp vid Lunds Universitet under de senaste 20 åren”. AnaMar har 12 anställda i sin verksamhet.

4.2.1 Intervju med person Y på AnaMar

AnaMar är ett företag som bedriver forskning och utveckling kring destruktiva ledsjukdomar som ledgångsreumatism och kronisk ledförslitning. AnaMar utvecklar produkter för diagnos, behandling och uppföljning av dessa ledsjukdomar. AnaMar licensierar ut sin forskning innan den når utvecklingsfasen eftersom AnaMar inte har de ekonomiska resurserna till att själva genomföra de kliniska testerna på människor, vilket är mycket kostsamt. AnaMar har i dag stort samarbete med både företag och universitet i syfte till att hitta och skapa nya idéer och projekt.

Person Y på AnaMar har arbetat där i fyra år och har en ledande position i forskningsverksamheten. Y har innan arbetet på AnaMar även arbetat på andra företag inom branschen. Y har en doktorexamen.

Kompetensutvecklingen sker intern och externt inom företaget genom nära kontakt med externa läkare och konsulter, då man lär sig mer om problem, vad de beror på och eventuella lösningar. Genom forskning och utveckling av produkter lär man sig mer och mer om hur man skall förbättra produkter och lösa hälsoproblem kring ledsjukdomarna.

Produktutveckling sker löpande i företaget genom att gamla och nya produkter/idéer vidareutvecklas. Eftersom att läkemedelskraven är höga på grund av många tester får man mycket feedback på vad som kan och skall förbättras med den enskilda produkten. Även åsikter från läkare och patienter rörande företagets produkter ligger till grund för utvecklingen. Stor fokus läggs på efterfrågan på marknaden.

4.2.2 Beslutsprocessen

I första fasen i framtagandet av ett läkemedel, försöker man identifiera och utveckla en målsubstans, vilken ska bota eller påverka en viss sjukdomsmekanism. Hittar man en sådan målsubstans som ger det önskade resultatet, tas ett beslut av styrelsen om man skall fortsätta att forska/starta ett projekt. Man beslutar också om man skall överge målsubstansen då man inte ser en marknad för det man upptäckt eller substansen inte förväntas ge den effekt som man hoppats på.

I andra fasen försöker man identifiera kemiska föreningar som binder till målsubstansen och blir modellföreningar. Dessa modellföreningar optimeras därefter utifrån dess olika egenskaper, såsom, absorption, stabilitet, effekt och toxicitet. Syftet med detta är att identifiera en eller flera läkemedelskandidater. När en läkemedelskandidat etablerats och bedömts ha effekt inleds utvecklingsfasen. Styrelsen tar i denna fas beslut om huruvida projektet har lett fram till en läkemedelskandidat som man tror kommer att kunna nå marknaden och ha samma effekt på människor som det visat sig ha i de interna studierna. Icke tillfredställande resultat kan vara grund för nedläggning eller fortsatt forskning i samma fas för förbättring av preparatet.

I fas tre inleds ett prekliniskt utvecklingsarbete, som syftar till att fastställa att alla kraven är uppfyllda för att få tillstånd att testa läkemedelskandidaten på människor. Får man tillståndet för test på människor, tar styrelsen beslut om hur man skall göra för att kunna testa läkemedlet på människor. Person Y säger att i denna fas licensierar man ut läkemedlet till ett större bolag som har resurserna att göra dessa tester, vilket styrelsen beslutar om. Man tar också hänsyn till hur marknaden ser ut. Finns det fortfarande ett intresse på marknaden? Har en konkurrent redan kommit ut med en liknande produkt? Efter denna fas kommer den kliniska fasen som i sin tur delas in i tre faser beroende på de krav som ställs på preparatet och hur stor grupp av människor den skall testas på. Denna fas styr inte AnaMar över eftersom de licensierar ut den till större företag med större resurser.

Besluten tas med andra ord i styrelsen men person Y poängterar att innan ett beslut tas om att starta ett projekt så ligger bestämmande rätten i forskning och utvecklings- organisationen. Idag satsa det 15 miljoner kronor på forskning och utveckling, vilket man även budgeterat för under de senaste 5 åren. Därmed tror man på AnaMar att forskning och

utvecklingskostnaderna kommer att ligga på en konstant nivå den närmaste framtiden. Man räknar med en processtid från idé till eventuell marknadsintroduktion på 13-15 år för ett läkemedel och 2- 3 år på diagnostik.

På AnaMar märker man först att ett projekt kommer att lyckas och bli marknadsintroducerat när man får svar på de tester man gjort på patienter. Övergången från forskning till utveckling är inte definierad utan man ser allt som forskning. Målet med forskning är att kunna sälja idéer, fortsätta utveckla projekt så att inget läggs på hyllan. Målen ändras för ett projekt allteftersom det går vidare i de olika faserna. En eventuell nedläggning kostnadsförs direkt.

I AnaMar har man arbetat efter samma regelverk hela tiden. Man följer Redovisningsrådets rekommendationer. Istället för IAS 38 tillämpar man RR 15 och man tycker inte att det är så svårt att avgöra om det är en forsknings eller utvecklingskostnad. Man aktiverar kostnaderna per projekt när man kan säkerhetsställa att definitionen av en tillgång är uppfylld. Detta gör man genom att undersöka vilken effekt substansen har och till vilken grad detta säkerhetsställer framtida ekonomiska fördelar. Man söker också patent på sin forskning vilket gör att företaget har kontroll och tillgången är identifierbar.

Som tidigare nämnts kostnadsför man projekt direkt vid nedläggning och nedskrivning. En nedläggning beror på att man tror på något men att det håller inte i praktiken på grund av felbedömningar.

I AnaMar ser man marknadsvärdet på ett projekt som utvecklingskostnaderna. Det finns ingen marknad som kan säkerhetsställa ett marknadsvärde därför används det inte. AnaMar skriver av sina immateriella tillgångar på 5 år med linjär avskrivningsmetod. Eftersom man inte använder sig av IFRS/IAS standard så har man inte sett någon förändring mot tidigare och man ser inte några fördelar eftersom man då hade kunnat överväga en användning av detta.

Kompetensen kring redovisningen kommer från revisorn, med vilken diskussioner förs. Revisorn ser också att redovisningen kring forskning och utveckling baseras på subjektiva bedömningar. Vill man, aktivera sina kostnader kan man göra det med de rätta argumenten.

4.3 Presentation av Atos Medical AB

Atos Medical AB (Atos Medical), grundades 1986 och beskrivs av dem själva som ett svenskt dynamiskt och expansivt medicintekniskt företag. Företaget har de senaste tolv åren ökat sin nettoomsättning med 20-40 procent varje år. Atos Medicals verksamhet syftar till att utveckla, producera och marknadsföra medicintekniska produkter inom områdena öron, näsa och hals. Företaget har dessutom legotillverkning av produkter för användning mot övervikt. Tack vare att de håller i hela produktcykeln själva kan de upprätthålla högsta tänkbara kunskapsnivå och kvalitetsgaranti för sina produkter. De tillverkade produkternas egenskaper skall medföra behandlingsfördelar för läkare och övrig medicinsk personal samt ge ökad livskvalité för pengarna. Atos Medicals mål är att förbättra människors livskvalitet med hjälp av nyskapande lösningar.

Försäljning och marknadsföring av Atos Medicals produkter sker genom den egna organisationen samt i dotterbolag i Storbritannien, USA, Tyskland, Holland, Spanien, Belgien och Schweiz. Detta görs också från företagets distributörer i ett 50- tal länder världen över.

För att vidareutveckla verksamheten och sina produkter söker Atos Medical ständigt information om nya produktlösningar och vidareutveckling av befintliga produkter i nära samarbete med läkare, logoped, forskare och patienter. Med hjälp av den information som dessa delger Atos Medical kan de skapa nya produkter och vidareutveckla de befintliga.

Atos Medical har en marknadsledande position i världen inom bland annat röst- och lungrehabilitering för laryngektomerade patienter och de finns representerade i hela världen i deras egna dotterbolag i Storbritannien, USA, Tyskland, Holland, Spanien, Belgien och Schweiz samt med exklusiva distributörer i ett 50- tal länder.

4.3.1 Intervju med person Z på Atos Medical AB

Atos Medical är ett företag som bedriver forskning och utveckling kring områdena öron, näsa och hals. Företaget tillverkar medicintekniska produkter inom dessa områden t.ex. man har länge varit framgångsrik vad det gäller att hjälpa personer med bortopererat struphuvud, vid

t.ex. Cancer. I sådana fall erbjuder man en protes som underlättar talet för patienten. Företaget har 180 anställda.

Person Z har arbetat på Atos Medical i 4 år, och tidigare arbetat inom branschen sedan 1974. Vederbörande har gått den långa vägen med en gymnasieutbildning.

Kompetensutvecklingen på företaget sker internt inom företaget. Atos Medical har också nära kontakt med läkare inom området som vet vad som efterfrågas och vad som krävs av en produkt. Varje enskild person på företaget har individuella utvecklingssamtal, där man lägger upp en plan för den personliga utvecklingen. Denna plan skall överensstämja/stödja den strategiska businessplanen för företaget.

Produktutveckling sker löpande i företaget genom att nya produkter skapas och gamla produkter vidareutvecklas för att motsvara marknadens efterfrågan. Genom ständig feedback från läkare och patienter får företaget värdefull information om förbättringar eller behov av helt nya produkter. Vartefter man skapar nya produkter och utvecklar gamla söker man patent för utvecklingen, vilket säkerhetsställer att produkterna blir unika och skyddade mot konkurrenter.

4.3.2 Beslutsprocessen

I första steget i forskningen kommer en idé från forskningsavdelningen eller utifrån om behov av läkare och forskare. Under en period kan det komma fram en hel del idéer. Dessa idéer sorteras genom av forskningschefen som kontrollerar om produkten har tekniskbäring. Är den producerbar och finns det en marknad för denna produkt? Därefter tar den utvecklingsgrupp vid som skall skapa produkten.

I andra steget i forskningen har man en idé som man ser en möjlighet i gällande tekniskbäring, producerbarhet och om det finns en marknad. Då gör man ett "feasibilitytest" (genomförbarhetstest) för att dokumentera genomförbarheten d v s om det är möjligt att tillverka produkten. Detta test ger underlaget för ett beslutsfattande om fortsatt forskning och utveckling av produkten. Finns det möjlighet att nå marknaden enligt testet sker en satsning. Om inte läggs projektet ned eller vidareutvecklas projektet tills det finns en möjlighet och en marknad. Ibland kan ett projekt läggas på is i väntan på denna.

Tredje fasen i forskningen är utveckling av en färdig produkt som skall testas på patienter och andra. Resultaten av dessa tester ligger till grund för besluten om en marknadsintroduktion. Är resultaten goda lanseras produkten på marknaden och om produkten inte klarar testen vidareutvecklas den så att den skall klara detta. Resultaten ger besluten. Det är inte svårt att ta beslut när man fått resultaten. Är det omöjligt att tillverka en fungerande produkt läggs projektet ned. Detta händer mycket sällan. Atos Medical har stort fokus på marknaden och kvaliteten på produkten.

Mängden kapital som satsas på forskning och utveckling beror mycket på antalet projekt och då speciellt nya projekt som behandlas under året. Detta beaktas när man budgeterar inför varje år. Därför är det svårt att säga om mängden kapital som satsas kommer att öka, minska eller vara konstant. I dag motsvarar forskning och utveckling cirka 5- 6 % av omsättningen. Det optimala ser man som 10 % av omsättningen. Det skulle alltså behöva öka. Man ser forskning och utveckling som ett sätt att övervinna hot. En ny produkt är ett steg för att öka möjligheterna till att vidare utveckla verksamheten och blir därmed ett hot mindre.

Det tar ungefär 2- 4 år från en idé till en eventuell marknadsintroduktion och 5-10 år för genomslagskraft på marknaden. Man märker om ett projekt kommer att nå marknaden redan under "feasibilitytesten". Dessa resultat ger information om produkten kommer att lyckas eller inte. Styrelsen tar alla beslut om projekt som överstiger 0,5 miljoner och projekt utöver de budgeterade styrs av styrelsen. I projekt som understiger 0,5 miljoner tas besluten i projektstaben i projektgruppen.

I Atos Medical räknar man alla kostnader innan "feasibilitytesten" som forskning och alla kostnader därefter som utveckling. Målen med ett projekt är konstanta hela projekttiden. Man skall tillfredställa marknaden med kvalitativa och säkra produkter, som underlättar livet för patienten. Avslutas ett projekt kostnadsförs de direkt. Produkter som klarat "feasibilitytestet" blir alltid marknadsintroducerade för eller senare.

Definitionen enligt IFRS är inte svår. Det är självklart vilket som är forskningskostnader och vilket som är utvecklingskostnader. Företaget aktiverar sina utvecklingskostnader och detta protokollförs vid beslut efter "feasibilitytestet".

Atos Medical säkerhetsställer definitionen av en tillgång genom att ett patent ger kontroll över teknologin. Man har en produkt, vilket gör den identifierbar. "Feasibilitytestet" säkerhetsställer att man lyckas och att man får framtida ekonomiska fördelar.

Det har aldrig hänt att ett projekt lagts ned. Klarar ett projekt "feasibilitytesten" så lyckas man. Däremot har det tagit längre tid vid en lansering av en produkt än vad man trott. Därför är marknadsstudier det viktiga innan tekniska forskningen tar fart.

Företaget värderar inte till marknadsvärde och man tycker inte det är bra. Det ger otroligt stora svängningar vid konjunktursvängningar. Högkonjunktur ger högt värderade tillgångar. Lågkonjunktur ger lågt värderade tillgångar. Det blir ingen stabilitet för aktieägare. Marknadsvärdet är motsägelsefullt. Har man en fordran utomlands i utländskvaluta måste man ta hänsyn både till det inhemska värdet såväl som det utländska värdet.

När man bestämmer livslängden på en immateriell tillgång kan man beakta den tekniska livslängden och ekonomiska livslängden, vilket inte är detsamma. Man använder den ekonomiska livslängden. Atos Medical skriver av de immateriella tillgångarna på 3 eller 5 år och de har inte ökat nyttjandeperioden. Man använder sig av linjär avskrivningsmetod.

Nedskrivning av immateriella tillgångarna är inte svårt. Det görs genom en diskussion inom företaget. Man gör bedömningar och försöker bevisa för revisorn om man skall skriva ned en tillgång eller inte. Överstiger det bokförda värdet återvinningsvärdet skriver man ned tillgången. Mycket subjektiva bedömningar är svårt för revisorn att bedöma innan en produkt lansering eftersom vederbörande inte har kunskapen om de individuella projekten. Efter en lansering är det också svårt att bedöma de enskilda projekten för en revisor.

Atos Medical har själva valt att tillämpa IFRS och ser inga förändringar av redovisningen. De fördelar som finns är att periodiseringen blivit lättare och ger större jämförbarhet mellan åren. Det ger ett kortsiktigt bättre resultat genom möjligheten att aktivera kostnaderna. Nackdelarna är att det är svårare för utomstående att göra bedömningar för hur företagen värderat posterna, d v s större tolkningsutrymme. Bankerna har det svårare. Det blir fler subjektiva bedömningar. Det sker ingen diskussion mellan branschföretag gällande redovisningen av forskning och utveckling. Sverige ligger långt fram med redovisningen i omvärlden.

Kompetensen för redovisningen sker genom intern utbildning och externa kurser samt genom revisorn.

4.4 Presentation av Bone Support AB

Bone Support AB (Bone Support) är ett företag som startades av Professor Lars Lindgren 1999, eftersom det fanns ett stort behov på marknaden för bencement. Professor Lindgren är en internationellt respekterad forskare som varit president i många muskelskelettorganisationer. Professor Lindgren spenderade flera år kring forskning av möjligheten att utveckla en ideal ben substitut produkt vid Lunds Universitet. Goda resultat gjorde att han startade Bone Support.

Ben är den näst vanligaste transplantationsvävnad i världen efter blod. Idag finns det flera metoder för bentransplantationer men de har sina negativa effekter. Tar man ben i höften och placerar detta på ställen där det behövs. Detta innebär att när en person gjort en sådan transplantation blir höften ofta sämre och sämre med åldern.

Bone Support är ett medicintekniskt företag som är fast beslutna att utveckla ett insprutningsbart benlikt material baserad på biokomperativ syntetisk keramik. Detta material skall kunna användas istället för att ta ben från andra delar av den egna kroppen. Bone Support är ledande inom denna forskning genom sin unika sprutbarhet. Konkurrenter har inte lyckats få fram samma egenskaper.

4.4.1 Intervju med person Å på Bone Support AB

Bone Support är ett företag som bedriver forskning och utveckling kring att skapa ett bensubstitut som skall kunna användas vid bentransplantationer istället för det egna skelettbenet som tar skada vid en transplantation. Detta syntetiska keramikmateriel, skall bland annat säljas till sjukhus. Syftet är att laga ben med konstgjort bencement. Det finns många konkurrenter, gällande produkten Bone Void Filler, men denna produkt är helt unik jämfört med konkurrenternas produkter gällande den keramiska sprutbarheten. Första produkten blev godkänd september 2005, och första fakturan skickades i december 2006.

Person Å har arbetat på Bone Support sedan december 2005 och haft liknande arbete vid tidigare arbeten. Han har en ekonomiutbildning som grund för sin kompetens.

Kompetensutvecklingen i företaget sker internt genom personliga utvecklingssamtal minst en gång per år, där man lägger upp en personlig kompetensplan. På företaget har man också intern utbildningar och externa kurser. Företaget ingår också i ett nätverk med läkare och forskare som studerar detta område.

Produktutvecklingen i företaget går ut på att känna av behov på marknaden. Det betonas också att man inte skall vara för offensiva utan mycket noggranna vid bedömningar. Det gäller att känna av läkarnas önskemål. Stor dokumentation ligger till grund för produktutvecklingen. Patent söks också löpande för att skydda mot konkurrenter och för att ge ett försprång.

4.4.2 Beslutsprocessen

Beslutsprocessen för forskning och utveckling är ganska enkel i detta företag. En idé föds. Därefter forskas det kring möjligheterna att skapa en sådan produkt. Mycket beror på hur marknaden ser ut och vilka behov som finns. Därefter genomgår produkten flera tester för att säkerhetsställa produktens egenskaper som insprutbarhet och hållbarhet. De tester som görs i tidigt skede används inte på människor utan detta görs långt senare. Resultaten av dessa tester ligger till grund för beslut om fortsatt utveckling eller nedläggning. Det allra största beslutsunderlaget är ändå marknadens behov och efterfrågan. Utan detta spelar en helt unik produkt ingen roll. Efterfrågas det inte så köps inget.

Kvalitetskraven på produkterna är enormt stora och varje produkt måste bli godkända av läkemedelsverk världen runt. Det sätts också upp mål för projekten, både ekonomiska och biotekniska. Ges avkastning på en viss summa eller mål kring egenskapen. Detta tas in i bedömningen av projekt.

Idag satsas det 5-8 miljoner på forskning och utveckling. Omsättningen ligger på 8 miljoner i år. Man har inte haft någon försäljning förrän i december 2006. Företaget är därför idag riskkapitalfinansierat. Bone Support räknar med att omsättningen kommer att ligga på 44

miljoner år 2008 och 100 miljoner år 2009. Under denna tid kommer forskning och utveckling att öka med 20 %.

Det tar ungefär 2-5 år från en idé till en eventuell marknadsintroduktion. På Bone Support märker man först att ett projekt kommer att nå marknaden när den blir godkänd. Detta är dock ingen garanti för att marknaden kommer att acceptera produkten. Besluten kring projekten tar man i ledningen men ibland beroende av vad det är för projekt är styrelsen också inkopplade. I Bone support räknar man med att övergången till utvecklingsfasen från forskningsfasen i ett projekt sker i samband med ett godkännande av produkten. Målet för forskningen ändras av omvärlden. Man vill ha en kommersiell och attraktiv produkt på marknaden. Dessutom vill företaget ha mer än en produkt på marknaden. Ibland kan projekt läggas på is i väntan på resurser och marknads efterfrågan. Lägg ett projekt ned kostnadsförs det som aktiverat.

Definitionen för forskning och utveckling är svår på grund av att standarden säger en sak och revisorerna arbetar med det på ett annat sätt. Bone Support aktiverar sina utvecklingskostnader. Det är inte på grund av IFRS utan ett steg för att anpassa sig internationellt och för en eventuell börsnotering.

Definitionen av en tillgång säkerhetsställs genom att ett godkännande leder till framtida ekonomiska fördelar. Patenten gör att man har kontroll över tillgången och identifierbarheten får man genom att man har en fysisk produkt.

All forskning kostnadsförs fram till ett godkännande. Därefter aktiveras kostnaderna. Orsaker till ett avslutande av ett projekt är att man inte fått något godkännande och det inte finns någon möjlighet att vidareutveckla produkten så att den kan bli godkänd. En annan orsak är att marknaden inte efterfrågar produkten.

De immateriella tillgångar företaget har är patent, men eftersom projekten som patenten avser inte är färdiga har inga avskrivningar gjorts avseende detta. Bone Support anser att det är svårt och arbetsamt med marknadsvärde. Hur skall man värdera? Vad ska man värdera? Marknadsvärde är lika med förväntningsvärde. Bone Support efterstävare att ha så lite som möjligt i balansräkningen. Bone Support erkänner att man har som oskriven lag att hålla så mycket som möjligt utanför balansräkningen. Detta ger den fördelen att det finns färre poster att förklara och beskriva kring hur man erhållit samt använt sig av dem i årsredovisningen.

Patenttiden är högst 15 år. Det är den högsta avskrivningstiden man kan tänka sig. Företaget skriver idag av andra tillgångar på 5 år. Nedskrivningstesten är lätt. Det sker genom en diskussion mellan VD: n och ekonomichefen, varje år. Det är enklare att förklara en nedskrivning av ett värde än att förklara att det inte finns något värde i balansräkningen trots att det redovisats ett värde. Man skriver hellre ned än att det finns ett bokfört värde som inte motsvarar verkligheten.

Redovisningen av FoU påverkats av IFRS då man eftersträvar att anpassa sig till omgivningen. Fördelar med rekommendationen är om alla företag följer den så ökar transparensen. Eftersom inte alla företag följer den ökar svårigheterna till jämförbarhet mellan företag. Redovisningen och tolkning av forskning och utveckling skapas genom en diskussion mellan företagsledningen och revisorn. Det finns ett stort tolkningsutrymme. Det är aldrig en likadan redovisning i olika företag. I Bone Support diskuteras aldrig redovisningen med andra bolag i samma bransch. Det finns en tanke att föra samman några bolag och byta erfarenheter men kostnaden blir större än nyttan av det.

Revisorn går in tidigt i företaget. I Bone Support tar man hellre högre revisionskostnader för att revisorn skall vara tidigt insatt i verksamheten. De skall vara med på tänkandet. Har man tidigt diskuterat en sak är det svårare för revisorn att ändra på det senare. Företaget har gjort som revisorerna har sagt. Kompetensen inom redovisningsområdet kommer från ekonomichefen, bokföringsansvariga på företaget samt revisorn.

4.5 Presentation av Active Biotech AB

- Active Biotech AB (Active Biotech) startades under tidigt 1980- tal. Det var då ett bolag som köpte upp bolag och förädlade dem.
- 1997 köpte Active Malmö, SBL vaccine. (Statens Bakteriologiska Laboratorium)
- Under 1998 sålde Pharmacia dagens verksamhet till Active Malmö.
- 1999 bestämde sig företaget för att satsa på biotech. Man sålde resterande verksamhet och tog då namnet Active Biotech.
- 2001 sålde Active Biotech, SBL vaccine

- 2004 halverade man halva personalstyrkan från 180 till cirka 90 anställda, genom att man minskade satsningen på projekten i de tidiga faserna.

Active Biotech är ett bolag fokuserat på forskning och utveckling av läkemedel inom medicinska områden där immunförsvaret är av central betydelse. Forskningsportföljen innefattar i huvudsak projekt för utveckling av läkemedel mot autoimmuna/inflammatoriska sjukdomar och cancer.

Active Biotech skall genom specialkunskap om människans immunförsvaret ta fram effektiva läkemedel mot de sjukdomar där ett stort medicinskt behov föreligger. Active Biotech har för avsikt att teckna samarbetsavtal vid den för varje projekt optimala tidpunkten. Samarbetsavtal avser att man skall ingå med läkemedelsbolag för fortsatt utveckling och lansering av läkemedel på marknaden. I Active Biotech bedömer man den bästa tidpunkten för tecknande av samarbetsavtal skall ske innan den de kliniska testerna i fas 2 eller fas 3. Active Biotech vill ha en partner som kan allt inom området för projektet och som har de ekonomiska resurserna att klara av det.

4.5.1 Intervju med person Ä på Active Biotech AB

Active Biotech är ett företag som bedriver forskning och utveckling av läkemedel mot autoimmuna/inflammatoriska sjukdomar och cancer. Då företaget inte har så stora ekonomiska resurser för att själva ta fram ett läkemedel tecknar man samarbetsavtal med större läkemedelsföretag som har de resurser som krävs. I dessa avtal får Active Biotech försäljningsrättigheter till vissa områden som Norden och Baltikum.

Person Ä på Active Biotech har arbetat här sedan år 2000, men har arbetat inom branschen i trettio år.

Kompetensutvecklingen sker intern inom företaget genom internutbildningar och nära kontakt med läkare och forskare. Här lär man sig mer om problem vad de beror på och alternativa lösningar. Genom forskning och utveckling av produkter lär man sig mer och mer om hur man skall förbättra läkemedel inom immunförsvaret- och cancerområdet.

Produktutveckling sker löpande i företaget genom att nya produkter skapas och gamla produkter vidare utvecklas, för att motsvara marknadens efterfrågan. Genom ständig feedback från läkare och patienter får företaget värdefull information om förbättringar eller behov av helt nya produkter. Vartefter man skapar nya produkter och utvecklar gamla söker man patent för utvecklingen, vilket säkerhetsställer att produkterna blir unika och skyddade mot konkurrenter.

4.5.2 Beslutsprocessen

Den första delen i utvecklingen är den så kallade upptäcktsfasen. Utgångspunkten är en ny idé eller upptäckt. Arbetet inleds med att man identifierar och validerar den målmolekyl som läkemedlet ska binda till för att utöva sin effekt. Om möjligt patentskyddas målmolekylen eller idén redan här. Genom att renframställa målmolekylen kan man testa vilka olika kemiska eller bioteknologiskt framställda föreningar, modellföreningar eller så kallade leads, som binder till den framtagna målmolekylen. Slutligen sker en optimering av modellföreningen. Visar målmolekylerna den effekt man önskar eller inte tas beslut av styrelsen om man ska satsa vidare på projektet eller om det skall läggas ned. Stor hänsyn tas till hur marknadsbehovet ser ut. Beslut tas också om det finns grund för en ytterligare patent sökning.

Upptäcktsfasen kräver ett omfattande kemiskt syntesprogram där ett stort antal varianter av modellföreningar tas fram för att skapa molekyler med maximal effekt och minimala biverkningar. En stor del av detta arbete utförs numera med kraftfulla datorer. Syftet med optimeringen är att identifiera en eller flera läkemedelskandidater. När en läkemedelskandidat etablerats inleds utvecklingsfasen och om möjligt kompletteras patentskyddet ytterligare. Här tar man beslut som rör ytterligare patent eller om läkemedelskandidaten håller måttet för att testas på människor. Man tar också beslut om vilken kandidat man skall satsa på.

Utvecklingsfasen börjar med förberedelser inför de första studierna av läkemedelskandidaten på människor. För att få tillstånd att starta dessa studier krävs dels att läkemedlet har god effekt i prekliniska modeller, dels att läkemedlet kan ges till människor utan risk. Detta kräver kontrollerade säkerhetsstudier i experimentella modeller och i laboratorieförsök. Resultaten av dessa test ger svar på om man skall fortsätta att satsa på projektet eller avsluta det. Dessa beslut tar man i styrelsen

Innan man kommer till nästa fas som innebär att man får testa läkemedlet på människor måste man lämna in en ansökan om tillstånd till myndigheterna, FDA i USA. Får man tillståndet kan man börja testen på människor. Detta görs i olika kliniska faser som är tre till antalet. De skiljer sig i krav och omfattning. För att kunna bli marknadsintroducerade måste man klara alla tre kliniska faserna som är väldigt kostsamma. Därför har Active Biotech samarbetspartners som tar över den utvecklingen av läkemedlet. Detta sker antingen före klinisk fas 2 eller klinisk fas 3. Resultaten ger ett underlag för beslut om nedläggning eller fortsatta satsningar. Stor fokus ligger också på hur marknaden ser ut. Det tar 12-14 år från idé till marknadsintroduktion, så mycket kan hända under den tiden. Active Biotech anser att besluten kring projekten är enkla att ta. Det visar sig klart vilka beslut man skall ta, eftersom kraven är så höga.

Idag satsar man 200 miljoner på forskning och utveckling. Man tror att detta belopp kommer vara konstant i framtiden, 175- 225 miljoner kronor varje år. Det tar som sagt 12- 14 år för en idé att bli ett läkemedel. Styrelsen är alltid involverad i besluten kring projekten. Gränsen mellan forskning och utveckling går mellan den prekliniska fasen och den kliniska fasen. Målen med forskningen är konstant, men förfinas för projektet över tiden. Företaget har som mål, att hitta bättre behandlingsprocesser inom området man verkar inom och påvisa minsta möjliga biverkningar. Alla läkemedel har mer eller mindre biverkningar beroende på hur känsliga personerna är. Vid kliniska fas 3 finns det 60-70 % möjlighet att projektet når marknaden.

IFRS spelar ingen roll för verksamheten. Den ger låg effekt. Active Biotech anser att det finns ingen eller liten möjlighet för dem att aktivera utvecklingskostnader. Därför aktiverar man inga utvecklingskostnader eftersom samarbetspartnern har kontroll över projektet när det övergår till utveckling. Avslutar man ett projekt händer inget. Man har redan kostnadsfört projektet. Orsaker till nedläggning av ett projekt är att produkten inte ger någon effekt, biverkningarna är för höga eller konkurrenterna bättre.

Tillgångarnas definition säkerhetsställs genom att då man skapar ett samarbetsavtal så vet man att de framtida ekonomiska fördelarna kommer att tillfalla företaget. Kontrollproblemet löser man med patent på läkemedel. Identifierbarheten innebär att man har en produkt att sälja. Active Biotech har svårt att uppfylla detta och har därför inga immateriella tillgångar i balansräkningen, då man inte har kontrollen över produkten under senare delen av projektet.

Marknadsvärde skall göra att balansräkningen stämmer överens med verkligheten, men det är svårt att sätta ett marknadsvärde. Det är bara ett värde för företaget om det blir en produktansättning. Man anser att det är svårt att hitta ett värde som avspeglar verkligheten.

Livslängden på tillgångarna är en bedömning av revisorerna och ledningen. Patenttiden ger sig självt (20 år). Företaget använder sig av linjär avskrivningsmetod. Man har inga problem med nedskrivningstest. Detta görs genom bedömningar av förväntningar. En dialog med revisorn sker. Det är lite ”willing och dealing”, mellan tummen och pekfingeret.

IFRS har inte förändrat något. Det har effekt på stora bolag med projekt i senare faser. Ingen diskussion sker med andra företag vad gällande redovisningen. Kompetensen fås genom redovisningsansvariga och revisorn genom en kontinuerlig dialog.

4.6 Presentation av Genovis AB

Genovis är ett bioteknikföretag som grundades 1999 av VD: n Sara Fredriksson. I branschen klassificeras Genovis som ett så kallat Biotech Supply bolag. Gemensamt för dessa företag är att de utvecklar och marknadsför verktyg i form av nya teknologier såsom instrument, datorstöd och förbrukningsmaterial åt Life Science industrin. Life Science industrin är de företag som marknadsför produkter inom bioteknik, läkemedel, biomedicinsk teknologi, medicinteknik, naturläkemedel/functional food, livsmedel och miljö. Termen Life Science inkluderar även andra organisationer, som är engagerade på olika sätt inom forskning, innovation, utveckling och kommersialisering. Den samlade akademiska forskningsvärlden brukar därför ingå i begreppet Life Science industrin och den representerar tillsammans med läkemedelsindustrin och bioteknikindustrin de viktigaste kundgrupperna för Genovis.

För att upptäcka eventuella negativa sidoeffekter av ett läkemedel i god tid innan kostsamma studier på patienter (kliniska studier) startas, behöver industrin bra verktyg och modeller. De tidiga faserna i utvecklingen av ett nytt läkemedel brukar kallas grundforskning och preklinisk forskning. Genovis produkter är användbara verktyg i dessa tidiga skeden av läkemedelsutvecklingen.

Genovis produkter består dels av laboratorieinstrument, "NIMT Nanoheater" som genererar en särskild sorts magnetisk signal och dels av olika små partiklar, "NIMT FeOdots". Dessa partiklar är så små att de inte går att se ens i mikroskop. Partiklarna består av en inre kärna av järnoxid och ett yttre skal. Den inre kärnan är ca 10 nanometer i diameter (1 000 000 nanometer = 1 millimeter). Partikelns yttre hölje varierar efter vilken applikation den skall användas till och är mellan några få nanometer till ett tiotal nanometer tjockt.

Partiklarna används som bärare av den molekyl som kunden till Genovis vill föra in i celler. Molekylen som skall in i cellerna kan t ex vara ett arvsanlag (DNA molekyl). För att partikeln skall komma fram inne i cellen och leverera sin last, utsätts cellerna, som nu innehåller partiklar för en kort magnetisk signal i "NIMT Nanoheatern". Kärnan i partikeln blir varm och värmen gör att partikeln släpper taget om lasten.

Samtliga produkter är avsedda för laboratoriebruk. Genovis produkter är inte avsedda att användas som läkemedel eller för patientdiagnostik, vilket innebär att produkterna inte kräver någon klinisk prövning eller annat godkännande av myndigheter (t ex av Läkemedelsverket eller FDA)

4.6.1 Intervju med person Ö på Genovis

Genovis grundades år 1999 men verksamheten kom inte igång förrän år 2000. Genovis grundade eftersom VD: n Sara Fredriksson gjorde patentstudier i sin tidigare tjänst. Då fick hon idéer om att forska inom detta område. Genovis är ett publikt aktiebolag eftersom branschen är kapitalintensiv så behövs mycket kapital. Detta hade varit svårt speciellt efter IT- kraschen.

Genovis har i dagsläget produkter framme så att de kan börja säljas till hösten. Produktutbudet gäller järnpartiklar som är magnetiska. Man applicerar materia på partiklarna för transporter till cellerna. Ett exempel är att kontrastmedel kan appliceras på partiklarna så att röntgenbilder blir klarare. Företaget är en Life Science Provider. Det har inga läkemedel självt utan förser läkare och forskare med verktyg för forskning.

Person Ö har arbetat på Genovis sedan 2001 och arbetat med forskning fram till 2006. Vederbörande har läst på Lunds Tekniska Högskola och är industridoktorand.

Kompetensutvecklingen sker både internt och externt genom deltagande på vetenskapliga konferenser. Man uppmuntrar de anställda till studier i stora vetenskapliga litteraturskrifter. På Genovis har man också internutbildningar då någon kommer till företaget ett par dagar. Företaget har mycket extern utbildning liksom en dialog med läkare och forskare blir utbildade i det de gör.

Produktutvecklingen sker genom analyser, tester och evaluering av produkterna nya såväl som gamla.

4.6.2 Beslutsprocessen

Om företaget tycker att man hittat någon intressant idé, hör man med personer i företagets kontaktnätverk och frågar dem om de skulle vilja vara testkunder. Viljan till detta beror på om det finns ett värde i det man hittat genom forskningen och det vet man inte tidigare. Hittar man någon testkund tar man ett beslut om att fortsätta forska eller inte. Dessa beslut tas gemensamt av alla eftersom man är så få på företaget. Formellt har VD störst inflytande och kommunikation sker med styrelsen fortlöpande. Beslut om förstudie tas i detta stadium av forskningen. Fungerar det och förstudierna visar goda resultat, beaktas det hur mycket projektet kommer att kosta och hur resursfördelningen skall se ut, vilket styrelsen tar beslut om. Styrelsen kommer in när projektet börjar bli starkt. Stor fokus på marknaden finns. Vad efterfrågas?

Satsningen på forskningen är olika för varje år beroende på budgeten. Tidig forskning kostar mycket medan den precis innan lansering inte är så kostsam. Forskningen i Genovis uppskattas till 50 % av alla kostnader i företaget, vilket motsvarar 3- 4 miljoner kronor. På Genovis räknar man med att forskningen inte kommer att stiga. Det kan bli en minskad eller en konstant utveckling av dessa kostnader. Detta beror på att en försäljning ger löpande kostnader och fördelningen av resurser på företaget gör att fler går ifrån forskningen och in i försäljningsverksamheten.

Ett projekt tar ungefär 1- 5 år från idé till marknadsintroduktion. Vissa projekt lägger man en plan på, andra är mer komplicerade än vad man först trott, vilket ger längre tider än vad företaget trott och planerat. Grundforskningen som man tagit fram de senaste åren gör också

att forskningen nu tar mindre och mindre tid. Besluten sker på olika nivåer. I början tas ett beslut inom företaget men när projektet börjar bli starkt kommer styrelsen in.

På Genovis märker man om projektet kommer att nå marknaden, när det står klart att produkten går att producera. Arbetet efter detta är utveckling. Målen med ett projekt är att hjälpa andra forskare. Målen styrs utifrån marknaden och ändras med tiden och de resultat man uppnår. Med andra ord är målen aldrig konstanta. Genovis är ett så litet företag att det måste anpassa sig till omgivningen. Genovis vill ha en liten organisation så att man lätt kan anpassa sig efter efterfrågan. På grund av storleken kan man lättare snappa upp idéer utifrån.

Det är svårt att avsluta projekt. Man tar beslut om att stanna eller sätta projektet på ”on hold” och sparar all dokumentation. Prioriteten på projekt ändras hela tiden genom anpassning till omgivningen, vilket sker vid informella möten.

På Genovis har man inte satt sig in i om definitionen av Forskning och utveckling är svår som en följd av IFRS, då ett införande av detta inte sker förrän kommande år. På Genovis aktiverar man utvecklingskostnader som är hänförliga till deras prototyper (instrument). Detta gäller förutom material, konsultarvode och löner.

Man säkerhetsställer definitionen av en tillgång genom att när man har några testkunder förväntas ekonomiska fördelar tillfalla företaget. Kontrollen fastställs med de patent man sökt för projektet och att man har produkten i sin ägo. Identifierbarheten fastställs genom att man får fram en fysisk produkt. Avslutas en produkt kostnadsförs de aktiverade kostnaderna men det har inte hänt tidigare att man avslutat ett projekt.

De immateriella tillgångarna hos Genovis är deras patent och detta värderas till patentkostnaderna. Inget marknadsvärde används. Patenten skrivs av på 10 år och man skriver av dem linjärt lika mycket varje år. Man tillämpar ingen längre avskrivning nu. Genovis omprövar inte avskrivningstiden för deras immateriella tillgångar varje år eftersom det är ett klart merarbete. Inga nedskrivningstester används.

En diskussion om det finns några fördelar med IFRS pågår internt. Man tror att det säkert finns fördelar med ett införande. Företaget har beslutat att införa IFRS nästa år. Inga direkta

diskussioner sker om redovisningen med andra företag i branschen. Man för denna typ av diskussioner med revisorn som man har ett mycket nära samarbete med.

4.7 Sammanställning av empirin

	Probi AB	AnaMar AB	Atos Medical AB	Bone Support AB	Active Biotech AB	Genovis AB
Hur ser kompetens utv. ut?	Sker intern, nära kontakt med externa läkare och forskare.	Sker intern och externt, nära kontakt med externa läkare och forskare.	Sker intern, nära kontakt med externa läkare. Individuella utv. samtal.	Internt, personliga utvecklingssamtal, externa kurser och utbildningar.	Sker intern och externt, nära kontakt med externa läkare och forskare.	Sker internt och externt på kurser och konferenser.
Hur ser produkt utv. ut?	Gamla produkter vidareutvecklas, får feedback från kunder och konsumenter	Sker löpande nya & gamla produkter utvecklas, tester ger feedback	Sker löpande nya & gamla produkter utvecklas. Feedback från läkare och patienter.	Känner av behov på marknaden som styr, kontakt med läkare vid utformning av produkten	Sker löpande nya & gamla produkter utvecklas. Feedback från läkare och patienter.	Analys, tester och evaluering av gamla som nya produkter.
Hur går ett beslut till gällande FoU?	Beslut baseras på marknadsbehov, och resultat från testerna i de olika faserna	Beslut baseras på efterfrågan på marknaden och resultat av tester.	Gör genomförbarhetstest som besluten grundar sig på, marknadsfokus viktigt.	Största beslutsunderlag marknadsbehovet och alla test svar som projektet måste gå igenom.	Marknadsbehovet och de intensiva testerna för ett läkemedel ligger till grund för beslut.	Marknadsfokus och testresultat ger beslutsunderlag.
Hur mycket satsas på FoU?	C:a 15 miljoner eller 30- 40 % av tot. omsätt.	Budgeterat 15 miljoner de senaste 5 åren.	Olika beroende på projekt, och om de är nya.	5-8 miljoner	200 miljoner	Beroende på budget, ungefär 3-4 miljoner.
Hur ser utv. ut för FoU kostn?	Konstant mängd satsat kapital	Konstant	Vill se en ökning.	Nytt företag, räknar med en ökning på 20%, de kommande åren.	I det närmaste konstant, 175-225 miljoner	Ser en minskning eller konstant utveckling.
Tid från idé till marknadsintrod.?	3- 5 år	13- 15 år	2- 4 år	2-5 år	12-14 år	1-5år.
När märks om ett projekt kommer nå marknaden?	Skrivandet av licensavtal	När svaren på testerna på patienterna blir klara	Efter "feasibilitytesten" som ger svar på detta.	När produkten blivit godkänd.	När samarbetsavtalen skrivs på.	Står klart att produkten går att göras.
På vilken nivå tas beslut rörande projekt?	Styrelsen alltid involverad	Styrelsen	<0,5 miljoner projekt gruppen. >0,5 miljoner styrelsen	Ledningen tar besluten, styrelsen involverade i vissa beslut.	Styrelsen	Gemensamt i företaget, starkare projekt styrelsen involverade.
När går forskn. över till utveckl.?	När licensavtalen skrivits.	Inte definierad, allt forskning.	Efter "feasibilitytesten"	Godkännandet av produkten	Skrivandet av samarbetsavtal.	Efter att det är klart att produkten går att göras.
Vilka är målen med forskningen?	Kommersiell produkt, volymmål	Sälja idéer	Tillfredställa ett behov, underlätta patientens liv.	Kommersiell och attraktiv produkt,	Hitta bättre behandlingsprocesser inom området man verkar inom.	Hjälpa andra forskare, och ge dem ett instrument för att utföra forskning.
Är de konstanta?	I princip konstanta, kan ske ändringar	Ändras löpande i de olika faserna.	Konstanta hela tiden	Ändras av omvärlden och dess efterfrågan	Målen ändras i takt med omvärlden.	Styrs utifrån marknaden, aldrig konstanta.
Är IFRS def. svår för vad som är FoU?	Nej, då man inte använder dem arbetar för att slippa redovisa utv. kostnader.	Nej, använder RR 15, ungefär likadant, aktiverar när def. För immateriella tillg. Är uppfylld.	Nej, självklart	Inte svår men förvirring uppstår när IFRS säger en sak och revisorerna jobbar med det på ett annat sätt.	Nej, den är klar, men ger låg möjlighet för aktivering för Active Biotech	Ja, kommer inte tillämpa IFRS förrän kommande år, inte insatta ännu.
Aktiverar ni några utv. kost.?	Nej	Ja, är tillg. def. uppfylld.	Ja	Ja	Nej	Ja
Hur säkerhetsställer fmg def. för immat. tillg.?	<i>Ek. fördel:</i> när licensavtal skrivits. <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk bakteriekultur.	<i>Ek. fördel:</i> önskad effekt på substansen. <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk substans.	<i>Ek. fördel:</i> efter "feasibilitytest". <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk produkt	<i>Ek. fördel:</i> godkänd produkt. <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk produkt	<i>Ek. fördel:</i> när samarbetsavtal skrivits. <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk substans.	<i>Ek. fördel:</i> när man fått testkunder. <i>Kontroll:</i> patent <i>Identifierbar:</i> har en fysisk produkt.

	Probi AB	AnaMar AB	Atos Medical AB	Bone Support AB	Active Biotech AB	Genovis AB
Vad händer vid nedläggning av projekt?	Kostnadsför patenten.	Kostnadsför aktiverade kostnader.	Kostnadsför aktiverade kostnader.	Kostnadsför aktiverade kostnader	Har redan kostnadsfört kostnaderna inget händer.	Kostnadsför aktiverade kostnader.
Vad beror en nedläggning på?	Dåligt resultat, dålig marknads acceptans	Felbedömningar, trott på nått som inte funkar.	Har aldrig hänt, klarar testen, blir alltid marknads-introducerat.	Inget godkännande av produkt, ingen efterfrågan från marknaden.	Produkt har ingen effekt eller för höga bieffekter.	Går inte att göra produkten.
Används marknadsvärdet vid värdering?	Nej, orealistiskt, ingen säkerhet för aktieägare. Stora svängningar med konjunkturen.	Nej	Nej, otroliga svängningar vid konjunkturen, ingen stabilitet.	Nej, är jobbigt, hur värdera? Vad värdera?	Nej, svårt att hitta ett värde. Finns inget värde förrän vid en lansering.	Nej
Hur lång avskriv. tid för immat. tillg.?	Förväntade royaltynflöden	5 år	3- 5 år	Patent 15 år allt annat 5 år.	Patent 20 år, resten diskussion med revisorn.	Patent 10 år
Är den längre nu?	Ja, 10 år tidigare 5 år.	Nej	Nej	Nej	Nej	Nej
Är nedskriv. test svårt i praktiken?	Nej, baseras på subjektiva bedömningar	Nej	Nej, görs genom en diskussion med revisor.	Nej, sker genom en diskussion mellan Ek. chef och VD	Nej görs genom bedömningar av Nejs förväntningar	
Redovis. av FoU påverkats av IFRS?	Nej, inte för Probi.	Nej, använder inte	Ser ingen förändring	Ja, idag försöker man anpassa sig till omgivningen.	Har ingen effekt, det är för större bolag	Nej använder inte.
Fördelar/nack-delar med standarden?	Ökad transparens, säkerhetsställer kvalitet på redovisningen.	Inga fördelar använder inte IFRS	Periodisering lättare, större jämförbarhet mellan åren.	Följer alla företag ökad transparens, följer inte alla svårigheter till jämförelse mellan företagen.	Ser inga fördelar, likadant tidigare	Diskussion om detta sker internt.
Diskuteras redovis. Inom branchen mellan fgt.?	Nej.	Nej.	Nej.	Nej	Nej	Nej
Hur skaffas kompetens inom redovisningen?	Enbart genom revisorer.	Revisorerna	Intern och extern utbildning och revisorer.	Internt bokföringsansvariga och genom revisorn	Redovisningsansvariga i dialog med revisorerna.	Diskussion och mycket nära samarbete med revisorn.

5. Analys

I detta kapitel presenteras resultat och analys. I analysen analyserar vi empirin från de insamlade intervjuerna och dokumentationsstudierna av företagens årsredovisningar. Analysen syftar till att binda samman empirin och den teoretiska referensramen, för att uppfylla uppsatsens syfte.

5.1 Bakgrund

När vi valde ut företagen hade vi för avsikt att vara relativt homogena angående liknande branscher och då framför allt en fokusering på forskning och utveckling. Vissa av dessa antagande var korrekta. Desto fler företag som intervjuades, mer insåg vi hur mycket de skiljer sig åt, i fråga om redovisning, men även gällande hur man förhåller sig till beslutsprocessen och hur en färdig produkt ser ut och kommer till. Med den information som samlats in har vi därför för avsikt att nedan försöka att illustrera dessa skillnader. Vi vill också visa på ett så tydligt sätt som möjligt visa hur man agerar.

Svaret på varför de skiljer sig åt är att de följaktligen agerar på olika marknader och i vissa fall helt skilda branscher. Dessa olikheter, på framför allt marknaderna kan dels bero på att IFRS- fenomenet är nytt för företagen men också på hur länge de varit verksamma på sina respektive marknader. De har ett något brett spektra gällande livslängd samt hur länge man varit i produktion. Dessa ytterligheter påvisas t.ex. genom att Atos Medical varit verksamma i över 20 år, medan Bone Support och Genovis knappt haft produktion i 1 år.

Då vi inledde denna uppsats nämnde vi den rapport som gavs ut av Europeiska kommissionen. Den beskrev detta mål mot harmonisering som något mycket positivt för investerare. Enligt denna rapport kommer årsredovisningarnas kvalitet att avsevärt förbättras och jämförbarheten kommer att öka efter implementeringen av IAS. Dessutom var man övertygade om att harmoniseringen skulle underlätta adekvata jämförelser mellan olika företag över nationsgränser. I övertygelsen låg också att årsredovisningarnas skulle bli mer tillförlitliga och därigenom mer användbara på kapitalmarknaderna inom EU. Genom förslaget såg kommissionen även att denna ökade kvalitet skulle stärka marknadseffektiviteten och därmed minska företagens kapitalkostnader. Även för EU som helhet innebär harmonisering ett steg mot integrerade, konkurrenskraftiga och attraktiva kapitalmarknader.

Den nackdel som man såg kunde vara ett problem, var att samtliga intressenter var tvungna att informeras om harmoniseringen och dess effekter på redovisningen. Detta skulle kräva planering och resurser av företagen. Undersökningar som gjordes om detta avslöjade även att den primära fokusen hos företagen låg i att själva se till hur förändringen skulle slå mot den egna redovisningens policy och finansiella rapportering. Mycket lite uppmärksamhet skulle läggas på analytiker och investerare.

5.2 Kompetensutveckling och produktutveckling

Då vår uppsats tar fokus på en mycket kapitalkrävande bransch, inte bara i form av traditionellt, utan även en intellektuell sådan, är det av intresse att undersöka hur man utvecklar detta samt hur det utnyttjas.

Generellt kan man säga att det trots allt är frågan om en mycket allmän uppfattning till hur man förhåller sig gällande införskaffande av intellektuellt kapital samt behållning och förädling av detta. Den viktigaste formen av detta kapital befinner sig redan i företaget i form av den kompetens som besitts av befintlig personal. Den absolut vanligaste formen av utveckling ur ett externt perspektiv av sitt intellektuella kapital får samtliga företag i form av täta kontakter med sin respektive branschs forskare eller läkare.

Det förs en ständig dialog mellan de som utför produktionen av läkemedels- och bioteknikprodukter samt de som använder sig av produkterna, det vill säga forskare och läkare. Företagen ser till vilka behov marknaden eller patienterna behöver respektive önskar och hur de skall utveckla och producera det som efterfrågas. På Atos Medical och Bone Support förs dessutom direkta samtal med de anställda om hur det gångna året har varit samt hur man kan lägga upp och förbättra inför kommande år. Det företag som kan sägas sticka ut en aning från mängden inom detta område är Genovis. Vid besöket där fick man en känsla av något familjärt, vilket även speglade hur man utvecklar sin personal. De var nämligen det enda företaget som lade fram sin personliga utveckling och ökning av det intellektuella kapitalet som något man erhöll genom läsning av vetenskapliga artiklar samt konferenser av olika slag. Dessutom hyrde man in föreläsare till enbart de anställda på företaget.

Faktum kvarstår dock, att detta fenomen med intellektuellt kapital är något diffust och svårt att värdera. I en artikel om just det intellektuella kapitalet, refererar författaren, Frances Kennedy, till svensken Edvinsson och dennes metafor om just detta kapital. Han liknar det vid ett isberg, där det mer traditionella kapitalet är det som syns ovanför ytan, medan det intellektuella är det finns under ytan. Det som finns under ytan förblir osett och något svårdefinierat men är ytterst viktigt enligt samtliga insatta. Dess form och storlek förblir dock en gåta. (Kennedy, 1998)

Vad gäller produktutvecklingen är också enigheten stor bland samtliga tillfrågade. Den sker löpande och består framför allt i att lyssna till vad kunden efterfrågar. Då detta är källan till hur man kommer att sälja, är det av yttersta vikt att redan i ett inledningsskede se till vad som efterfrågas från kunderna. Det kan gälla frågor som tar upp aspekter som vad det finns behov av, men även vad som skulle vara möjligt att tillverka. Dessutom är det ofta fråga om att inte stirra sig blind på nya idéer och den typen av utveckling. Samtliga tillfrågade ser till att ha en grundlig dokumentation och har möjlighet att följa upp projekt som av olika skäl kanske inte var rätt för just den tidpunkten. Det enda företaget som här har en lite speciell situation är Probi, de är mycket beroende av hur deras köpare använder deras produkter, eftersom det är frågan om ett renodlat livsmedel som slutprodukt. Med deras typ av produkter är det av naturliga skäl även av vikt att ta med andra aspekter i beräkningen som smak, konsistens och hur hårt man marknadsför. För att undvika eventuella problem i fråga om lansering, eller brist på kundintresse samt negativa effekter, görs oftast mycket noggranna marknadsundersökningar. Detta görs redan i ett inledningsskede, vilket avgör möjligheten om ett genomförande av projektet.

Företag inom bioteknik är, som redan nämnt, speciellt involverade i M & A, då deras bransch är kraftigt inblandad i s.k. övertagande. Det finns en stark tradition av dessa former av övertagande. Det företag som klarast gav en bild av denna verksamhet var Active Biotech. Mycket av fokus kring deras upplägg låg på att det fanns någon form av övertagandemöjlighet. Då de kliniska testerna kostar enorma summor, vilket gör att ett relativt litet bolag som Active, aldrig skulle ha möjlighet att genomföra dem. Den ”vara” som Active kan tillhandahålla köps då upp för dels ett engångsbelopp för att täcka alla kostnader, men även en procentbaserad ersättning som löper ut vid eventuell marknadsintroduktion.

5.3 Beslutsprocessen

När beslut skall tas i ett företag är det viktigt att den information man baserar beslutet på, är tillförlitlig och relevant. Detta gäller allt ifrån beslut i stora företagsledningsgrupper till projektstyrningsgrupper i de allra minsta företagen.

I företag som bedriver mycket av sin verksamhet inom forsknings- och utvecklingsområdet gäller detta naturligtvis också. Företagen i vår undersökning börjar sitt beslutsfattande när man hittar en ny idé. För att kunna ta så riktiga beslut som möjligt måste företagen samla in den information som krävs. Dessa beslut är mycket viktiga då ett beslut som är felaktigt kan kosta företagen åtskilligt med pengar. Därför är informationsinsamlingen en mycket viktig del av beslutsprocessen i ett tidigt skede. Gemensamt för alla företag i denna tidiga idéfas är att först och främst inhämta information om marknaden. Finns det ett behov och ett intresse för företagets produkter? Det spelar ingen roll hur stor revolutionär idé man har om det inte finns någon efterfrågan, finns det ingen framtid för idén. Därför satsar företagen mycket på marknadsundersökningar över deras tilltänkta kunder i såväl privata som övriga företag. Beroende på vilka kunder företaget har görs detta på olika sätt. Genovis som har läkare och forskare som sina kunder, måste undersöka om det finns en marknad för deras produkt, medan Probi som inte har några färdiga produkter själva, måste undersöka livsmedelsföretagens intresse men också konsumenternas intresse och behov. Detta beror på att livsmedelsföretagen inte är den slutgiltiga användaren. Konsumentens behov måste undersökas för att nya idéer och behov skall finnas, men det är också viktigt att produkten har den effekt som avses. Samma förfarande gäller för alla intervjuade företag, men det ser olika ut beroende av vem som är slutanvändare och kund. Denna information man får ut ligger till stor del till grund för besluten i denna tidiga fas.

Ett annat beslutunderlag som företaget måste ha i den tidiga fasen är om det finns en möjlighet att ta fram den produkt man avser med ett projekt. Därför sker forskning, kring att ta fram en målmolekyl/måls substans vad det gäller läkemedelsföretagen. När det gäller bioteknikföretagen, tas en tidig produktprototyp fram. Ur dessa tidiga prototyper görs tester, för att säkerhetsställa att projekten uppfyller de krav som ställs på dem. Atos Medical till exempel gör "feasibilitytester" (genomförbarhetstest) på projekten, som ger svar på den tekniska bärigheten, producerbarheten och om det finns en marknad. Bone Support gör tester

vad gäller bencementens egenskaper som sprutbarhet och hållbarhet. Probis tester gäller hur väl bakterien klarar att genomgå matsmältningsprocessen. När det gäller läkemedelsföretagen görs tester på de målmolekyler/målsubstanser, som visar hur de uppfyller de krav som ställs på de olika projekten. Dessa krav ser olika ut beroende på produkten och vad den avser att ha för funktion. Active Biotech testar målmolekylen förmåga att binda läkemedlet för att man skall kunna få den effekt som avses. Detsamma gäller AnaMar. Resultaten av dessa test utgör liksom marknadsundersökningarna underlag för beslutsfattande kring projektet.

Ett annat beslutunderlag som krävs för att ta ett beslut om ett projekt är de resurser som projektet kräver. Hur mycket kommer projektet att kosta? Har företaget de tekniska resurser som projektet kräver? Finns kunskapen? Kan företaget slutföra projektet själv eller behövs en samarbetspartner? Kan man patentskydda idén redan i detta skede? Alla dessa frågor måste begrundas inför ett beslutsfattande. Detta görs vid en förstudie.

När företaget fått de svaren om vilka resurser projektet kräver och kartlagt marknaden om vilka behov och efterfrågan som finns, har företaget en bra grund för att kunna ta ett beslut om nedläggning eller fortsatt forskning.

När projekten kommer in i nästa skede och beslut om fortsatt forskning har gjorts, forskas det vidare och projekten testas mot ytterligare krav. Förfarandet i detta stadium ser olika ut beroende på vilken typ av företag det är. När det gäller de biotekniska företagen är detta stadium bland det sista innan en färdig produkt är klar. För Atos Medical och Bone Support tas det under detta stadium fram en produkt som testas med mycket höga krav, så att en studie skall kunna göras på människor. Dessa tester och dess resultat ligger till grund för beslutsfattandet. Det är som person Z på Atos Medical och person Ä på Active Biotech säger att beslutsfattandet är inte svårt när man kommit så här långt. Resultaten på testerna ger besluten förutsatt att marknaden finns vid senare marknadsundersökningar. Goda resultat leder till fortsatt forskning, mindre bra resultat leder tillbaka till ritbordet eller slutar med nedläggning av projektet. Marknadsbehovet och efterfrågan är det största beslutsunderlaget även här. Beslut tas också om vidare patentsökning.

När det gäller läkemedelsföretagen ser förfarandet lite mer annorlunda ut än för bioteknikföretagen. Läkemedelsföretagen har inte kommit halvvägs mot en marknadsintroduktion. Här forskar man mycket intensivare för att utveckla målmolekylen till

målföreningar som skall leda till en läkemedelskandidat. Det görs tester i den prekliniska fasen, som vid goda resultat skall leda till en läkemedelskandidat. Det tas ofta fram olika målföreningar med olika egenskaper. I styrka och sammansättning av resultaten på testerna väljs en läkemedelskandidat ut som ska testas på människor. Kraven på dessa tester är oerhört höga och ett godkännande krävs från läkemedelsmyndigheter runt om i världen. Blir en läkemedelskandidat godkänd, satsar företagen vidare på projektet eller licensierar ut det om företaget inte har de ekonomiska resurserna för att genomföra de kliniska testerna på människor som är mycket kostsamt. Ett viktigt beslutsunderlag för projektet är de framtida marknadsbehoven och efterfrågan. Det kanske redan finns en liknande produkt på marknaden. Ovanstående kan leda till ett nedläggande.

Innan ett läkemedel får testas på människor, måste ett läkemedelsföretag ansöka om tillstånd hos läkemedelsverket. Vid ett tillstånd startas en undersökning på klinisk fas 1, där man testar preparatet på 50- 150 personer. Syftet är att kartlägga hur substansen omsätts och tas upp av kroppen. Bra resultat utan biverkningar ger möjligheten att gå in i klinisk fas 2 då man testar dosmängden av preparatet på uppemot 1000 personer. Syftet är att hitta bästa effekt med lägsta möjliga dos. Detta leder fram till fas 3 där produkten testas på runt 5000 patienter. Bra resultat leder till ett godkänt läkemedel men kraven är oerhört höga. (Andersson, 2002)

I de kliniska faserna görs som sagt tester på människor och resultaten ligger till grund för beslutsfattandet. Processen ser ungefär likadan ut för både bioteknik- och läkemedelsföretag. Test görs på människor i detta stadium och resultaten ger beslutsfattande om marknadsintroduktion eller inte. För läkemedelsföretagen är den kliniska fasen uppdelad i tre faser. Resultatet ligger till grund för ett godkänt läkemedel, eller inte. Detta ansöker man om hos läkemedelsmyndigheter som FDA i USA. Kraven är mindre för bioteknikföretagen. Man ansöker inte om att få en produkt godkänd utan fungerar den och ger bra resultat marknadsintroduceras produkten. Gemensamt är att marknaden styr och är det största beslutsunderlaget genom hela beslutsprocessen, förutsatt att man har en fungerande produkt.

Phillips et al., (1999) belyser en modell för hur beslutsfattandet kan se ut. Den delas in i steg eller faser och möts också av en s.k. gate. Här ges möjlighet att utvärdera och analysera projektets potential, så att man kan uppnå vissa kriterier. Dessa kriterier kan handla om mått som t.ex. lönsamhet, utvecklingsmöjlighet eller hur produkten står sig på en marknad rent kommersiellt. Som vi redan nämnt finns ingen fast modell, utan den kan variera i åtskilliga

format, beroende på vilken bransch den syftar till att vara del av, men också vilken typ av produkt det är frågan om.

Antalet steg kan också variera, då det hänger samman med hur nära marknaden man ligger, dvs. den tidsfrist man har att röra sig med. En annan alternativ syn på hur stage-gate systemet kan vara utformat skildras av Cooper, (1990). Som grund ligger alltid en idé, som lämnas till en person i ledande ställning. Iden skickas sedan vidare för att av en speciellt sammansatt grupp av ledande och kompetenta personer utredas om huruvida möjligheter finns för en eventuell fortsättning. Skulle fallet vara så att ide förkastas vid detta skede, blir inte följden att den raderas helt, utan går istället tillbaka till omformulering, eller avvaktan på en eventuell marknadsförfrågan.

Förfarandet upprepas sedan i nästa steg. Där finns emellertid möjlighet till större investeringar och att en eventuell patentsökning börjar ta form. I det fjärde steget görs så de slutgiltiga testerna på den faktiska produkten, i syfte att säkra kvalitet. Dessutom finns möjligheten att kunna produktionstesta för att på så vis sänka produktionskostnader. Sista steget behandlar lansering och investeringar i marknadsföring, innan den aktuella implementeringen på marknaden blir aktuell. (Cooper, 1990) Denna modell som kallas stage- gate- systemet beskriver företagets beslutsfattande och det beslutsunderlag som företaget har.

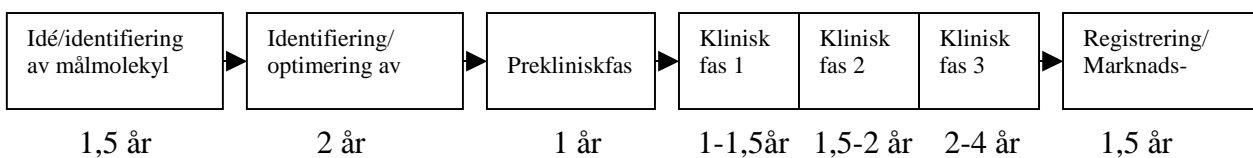
För att lyckas inom läkemedelsindustrin menar Tran & Kleiner (2005) att företagsledningar inom läkemedelsindustrin skall skapa påtryckningar för att marknadsundersökningar skall göras. Man införskaffar sig feedback och information om och av patienterna, för att genom noggrann planering kunna erbjuda de produkter som patienterna vill ha och därmed möta efterfrågan på marknaden.

Generellt kan man säga att beslutsfattandet kring projekt ligger hos styrelsen i alla stadier under forskning och utvecklingsprocessen. Ett undantag är Genovis som i ett tidigt skede av ett projekt tar gemensamma beslut i företaget eftersom man är ett så pass litet företag. VD har formellt det största inflytandet och under denna period förs kontinuerligt en diskussion med styrelsen. När projektet blir starkt sker beslutsfattandet enbart i styrelsen. I Atos Medical sker också alla beslut av styrelsen då projekten överstiger 0,5 miljoner. I AnaMar sker de första besluten om att börja forska när en idé uppkommit av forskningsgruppen. Alla senare beslut tas av styrelsen. Vill man ha många projekt finns det en risk att man försöker ha

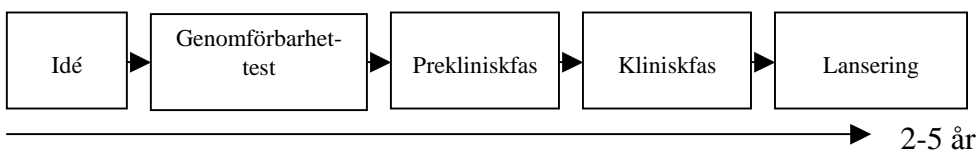
forskningsfasen längre. Det blir då ett mindre belopp att aktivera som projektet skall förränta, vilket påverkar beslutet.

Detta stärker (Löfsten, 2002) påståendet om att varje företag väljer sitt speciella tillvägagångssätt vid beslut utifrån sin specifika situation. Olika studier har visat att finansiella beslut är den typen av beslut som centraliseras mest, men också beslut som innefattar forskning och utveckling är centraliserat i hög grad.

Alla beslut kräver en god motivering för att detta beslut ska kunna drivas igenom. Det primära är att använda de resurser som förväntas tillföra företaget något. Det går inte enbart att se till möjligheter och önskingar idag i sitt övervägande, utan man bör se till framtiden och osäkerheten. Dessutom måste i övervägandet beaktas vad som skulle kunna ha varit en alternativ användningsmöjlighet. (Bergknut et al., 1993)



Ungefärlig bild av beslutsprocessen i ett läkemedelsföretag baserad på inhämtad empiridata, i syfte att bättre illustrera förfarandet.



Ungefärlig bild av beslutsprocessen i ett bioteknikföretag baserad på inhämtad empiridata, i syfte att bättre illustrera förfarandet.

5.4 Satsning på forskning och utveckling

I Probi satsas 50 % av de totala kostnaderna på forskning och utveckling. Detta motsvarar 30-40 % av omsättningen. Målsättningen är att kostnaderna för forskning och utveckling skall motsvara högst 30 % av omsättningen. Man tror att forskningskostnaderna kommer att vara konstanta och eftersträvar därför att omsättningen skall öka eftersom forskningskostnaderna är i det närmaste konstanta.

AnaMar satsar 15 miljoner kronor varje år, vilket man budgeterar för. Det har legat på den nivå de senaste 5 åren. Därför tror man att denna satsning i fortsättningen kommer att vara konstant.

Atos Medical tycker att satsningen på forskning och utveckling beror på antalet projekt samt storleken på dessa. Det är därför svårt att säga om satsningen kommer att öka, minska eller vara konstant. Idag är satsningen 5- 6 % av omsättningen men det optimala är 10 %. Företaget ser forskningen som en möjlighet att undanröja hot.

Bone Support satsar 5- 8 miljoner på forskning och utveckling, vilket också motsvarar dagens omsättning. Man tror att satsningen kommer att öka med 20 % de kommande åren.

Active Biotech satsar 200 miljoner på forskning och utveckling varje år. Företaget beräknar även att denna satsning kommer att vara konstant och ligga mellan 175- 225 miljoner de kommande åren.

Genovis satsar 3-4 miljoner på forskning varje år vilket motsvarar 50 % av de totala kostnaderna. Man tror inte att det blir en ökning utan en konstant eller minskad utveckling av satsningen eftersom man är ett litet företag som när försäljningen kommer i gång måste omfördela sina resurser till försäljningen från forskning och utveckling.

Hur mycket som satsas på forskning och utveckling beror på antalet projekt i företaget. Fler projekt ger högre kostnader. Det kan bero på hur mycket som budgeteras då man får en viss summa att röra sig med för att forska och utveckla. Mängden kapital beror också på vilken typ av företag man är. Vissa tendenser visar att läkemedelsföretag satsar mer på forskning och utveckling än vad bioteknikföretag gör beroende på att forskning och utvecklingsprocessen är längre och mer komplex i läkemedelsföretagen. Vilken typ av produkt man tar fram är också en bidragande orsak. De områden där man har stor kunskap kräver mindre forskning eftersom man redan har grundforskningen. Storleken på företaget spelar stor roll på satsningen av forskning och utveckling, större företag har större resurser att satsa.

De flesta företagen i undersökningen tror på en konstant utveckling av satsningen på forskning och utveckling. De företag som tror att satsningen kommer att öka eller minska är

relativt nya företag som inte har någon försäljning i dag. De ökade eller minskade resurserna som är en följd av en försäljning ligger till grund för detta, eftersom mindre nystartade företag måste fördela resurserna i företaget efter var de behövs vare sig det handlar om ekonomiska resurser eller personalresurser. Detta beror på att en försäljningsverksamhet i företaget tar upp resurser från forskning och utvecklingsverksamheten.

Det satsas oerhört mycket på forskning och utveckling i dessa tider. Därför ifrågasätts det (Strategic Direction, 2007) hur effektivt ett företag som bedriver mycket av sin verksamhet kring forskning och utveckling spenderar sina utgifter inom detta avseende. Detta leder oss till slutsatsen, att pengarna hade kunnat spenderas klokare. Företag idag har en tendens i många fall att bokstavligen ”ösa” ut pengar för att skaffa sig konkurrensfördelar genom forskning och utveckling, men ”Money does not buy success”.

Idag satsar företag stora mängder kapital på forskning och utveckling, för att hitta så många idéer som möjligt och därmed skapa fler projekt som man kan ta patent på och hindra konkurrenter från att närma sig företagets verksamhetsområde och projekt. Orsaken är att man vill slippa konkurrenterna och därmed garantera succé för företaget. Många är eniga om att i vissa fall satsar företagen huvudlöst och att många projekt aldrig blir fullgjorda. Ett effektivare utvecklingsurval skulle leda till att projekt skulle kunna aktiveras tidigare. Projekt som inte är fullgjorda, kostar pengar och leder till att forskningskostnaderna växer. Skulle man helhjärtat satsa på ett fåtal projekt istället skulle dessa kunna aktiveras tidigare och då kommer företaget snabbare in i utvecklingsfasen. Tidslängden på forskningen skulle bli kortare då resurserna är riktade i rätt riktning.

5.5 Tid från idé till eventuell marknadsintroduktion

Tiden från idé till eventuell marknadsintroduktion är starkt beroende av vilken typ av företag det är. Generellt motsvarar tiden från idé till marknadsintroduktion för bioteknikföretagen 1, 2, 3- 5 år, beroende på vilken typ av projekt det handlar om. Är det ett projekt man har tidigare erfarenhet av så blir tiden kortare. Projekt man har mindre kunskap om tar följaktligen längre tid. Ibland kan det ta längre tid än vad som har beräknats.

För läkemedelsföretagen tar det mycket längre tid. Generellt beräknar man 12-15 år från idé till marknadsintroduktion. Detta beror på att de tester som skall utföras, görs under en längre tid. Testerna är också fler och det tar tid att få tillstånd till tester och att få ett läkemedel godkänt. Kraven är större, hårdare och utvärderingstiderna är längre. Därmed är osäkerheten mycket större i ett läkemedelsföretag än i ett bioteknikföretag. Detta leder till att företagen i läkemedelsföretagen riskerar större summor kapital, vilket leder till att de kan börja ta en försiktigare ställning till de olika värderingarna som skall göras.

5.6 När märker man om ett projekt kommer att nå marknaden

I Probi märker man att ett projekt kommer att nå marknaden först när man licensierat ut bakteriekulturen till sina kunder, men det är inte säkert att det märks i detta stadium heller. Det beror på kunderna och deras produkt som bakterien skall appliceras på. I AnaMar märker man först om ett projekt lyckats efter att man fått svar på testerna på patienterna. Atos Medical anser sig märka om projektet kommer att lyckas under "feasibilitytesten". Då man får svar på om det kommer att lyckas genom resultatet av testen. I Bone Support märker man om projektet lyckats först när det har blivit godkänt. Active Biotech säger i likhet med AnaMar att man märker om man lyckats först när man fått resultaten från testerna på patienterna. I Genovis märker man i likhet med Atos Medical om man kommer att lyckas när det står klart att projektet går att genomföra.

Det går att se likheter mellan bioteknikföretagen när man märker att ett projekt kommer att lyckas. Det har lyckats när det står klart att projektet går att genomföras eller blir godkänt. Läkemedelsföretag vet inte om ett projekt lyckats förrän tester på patienter gjorts. Detta beror säkerligen på att kraven för läkemedel är så höga och att det är så stor osäkerhet kring detta tills det att tester gjorts på patienter.

5.7 I vilket skede övergår ett projekt från forskning till utveckling.

I Probi övergår forskningskostnaderna till utvecklingskostnader när licensavtalen skrivs med kunderna. Eftersom man då tappar kontrollen över bakteriekulturen vid licensavtalen finns inga utvecklingskostnader som kan redovisas som en tillgång. På Probi uttrycker man också en önskan om att få låta bli att redovisa något i balansräkningen. Detta arbetar man för. I

AnaMar övergår forskningskostnaderna till utvecklingskostnaderna för ett projekt när man kan säkerhetsställa att definitionen av en immateriell tillgång uppfylls vad det gäller kontroll, framtida ekonomiska fördelar och identifierbarhet. Detta beskrevs i avsnitt 3.1. Innan dess kostnadsförs alla kostnader direkt. Atos Medical räknar alla kostnader före ”feasibilitytestet” som forskningskostnader och alla kostnader efter testet som utvecklingskostnader, dessa kostnader aktiveras. På Bone Support anser man att övergången till utvecklingskostnader sker i samband med godkännandet av produkten. Active Biotech tycker att övergången till utvecklingskostnader sker emellan den prekliniska fasen och den kliniska fasen. I Genovis sker övergången till utvecklingskostnader när man ser att det är möjligt att tillverka produkten.

Generellt anser samtliga företag att övergången mellan forskningskostnader och utvecklingskostnader sker när man kan säkerhetsställa definitionen av en immateriell tillgång (framtida ekonomiska fördelar, kontrollen och identifierbarheten). Probi når inte upp till detta på grund av brist på kontroll. Man vill dessutom inte att övergången skall ske. AnaMar säger det att övergången sker när definitionen är uppfylld. Man undersöker substansens effekter och till vilken grad detta säkerhetsställer ekonomiska fördelar. Atos Medical säkerhetsställer definitionen med sitt genomförbarhetstest då de framtida ekonomiska fördelarna med projektet uppdagas. Testet fastställer också kontrollen av tillgången. Bone Support ser de framtida ekonomiska fördelarna vid ett godkännande. Även Active Biotech säkerhetsställer definitionen då de får tillstånd att testa läkemedlet på människor. Detta leder ofta till ekonomiska fördelar. Har ett läkemedel klarat de tester som finns fram till ett test på människor, ser framtiden oftast ljus ut för läkemedlet. När Genovis ser att ett projekt är genomförbart kan man också se att det finns framtida ekonomiska fördelarna med projektet.

Man kan se vissa tendenser till att en del av företagen är väldigt försiktiga i sina bedömningar vad gäller de framtida ekonomiska fördelarna. Probi anser att de inte kan se dessa fördelar förrän licensavtalen skrivits under. Detta låter underligt då man har många livsmedelsföretag som redan producerar produkter med Probis bakterier som vid en vidare utveckling av produkterna gärna köper in dessa modifierade bakteriekulturer. Kan då inte Probi inte se de framtida ekonomiska fördelarna tidigare i ett projekt? För oss är detta ytterst suspekt. Det står klart för oss att företaget går ut och menar att man arbetar för att inte erkänna någon tillgång i och med en aktivering av utvecklingskostnader.

Innan ett företag kan säkerhetsställa att en aktivering av utvecklingskostnader kan göras enligt IAS 38 (Se avsnitt 3.4) skall alla kostnader kostnadsföras direkt. Detta ger företagen ett stort tolkningsutrymme då en aktivering sker på subjektiva bedömningar, vilket det i någon form alltid är frågan om. Här är man försiktiga i sina bedömningar och erkänner inte uppfyllandet av kriterierna förrän sent i projektprocessen mot en marknadsintroduktion.

Om ett företag inte vill redovisa en immateriell tillgång i form av aktiverade utvecklingskostnader ger detta stora effekter på redovisningen. En intressents beslutsunderlag för en investering eller liknande blir sämre eftersom det blir svårare att bedöma värdet på tillgångarna i företaget. Det blir också svårare för företaget självt att attrahera kapital från aktieägare och långivare, då en större mängd tillgångar ger större förtroende för företaget. Lite kraftigt uttryckt kan man säga att redovisningen blir poänglös.

5.8 Målen med forskning och utveckling

Generellt ser målen likadana ut för forskning och utveckling. Man vill hjälpa kunder och patienter till en bättre vardag och man vill ha en kommersiell och attraktiv produkt. Företagen vill hitta bättre behandlingsprocesser med så få biverkningar som möjligt. AnaMar vill sälja idéer och fortsätta att utveckla projekt.

Målen styrs utifrån marknaden och ändras med tiden i och med de resultat man uppnår. Målen är aldrig konstanta, då de ändras av omvärlden. Active Biotech menar att målen förfinas över projektiden. Det enda företag som anser att målen är konstanta är Atos Medical, som anser att deras mål ser ut på det sätt att man skall tillfredsställa marknads behov och underlätta livet för patienterna. Då marknaden förändras hela tiden måste man anse att deras mål med projekt också förändras i takt med förändringarna på marknaden. Tran & Kleiner (2005) menar att marknaden skall vara i fokus hela tiden för att ett företag skall lyckas. Därför så är det inte så konstigt att målen inte är konstanta utan följer marknaden och omgivningen.

5.9 Är IFRS definitionen av forsknings eller utvecklingsprojekt svår, aktiveras utvecklingskostnader i företaget

På Genovis tycker man att definitionen av forskning och utveckling är svår, eftersom man inte tillämpar IFRS förrän nästa år. Resonemanget kring att detta skulle vara alltför svårt. Eftersom man inte tillämpar IFRS är detta underligt då företaget tillämpar RR 15 som har samma kriterier som IFRS. Det är bristen på kunskap om IFRS som gör det svårt. Genovis aktiverar utvecklingskostnaderna som är hänförliga till deras prototyper (instrument).

På Bone Support anser man att kriterierna enligt IFRS inte i sig är svåra, men eftersom standarden säger en sak och revisorerna arbetar på ett annat sätt uppstår förvirring kring detta. Vid intervjutillfället berättas det för oss om att det funnits situationer då man konfronterat revisorn med att andra liknande bolag som redovisat en sak på ett annat sätt. Här skall man däremot redovisa det på ett annat sätt fast man har samma revisor. Svaret blev ”jag tyckte att detta passade er redovisning bättre”. Här aktiverar man alla utvecklingskostnader som uppkommer efter ett godkännande av produkten.

På AnaMar tycker man inte att kriterierna är svåra utan de är ganska självklara. Det ska poängteras att man använder RR 15 istället för IAS 38. Man aktiverar alla utvecklingskostnader efter det att definitionen av en immateriell tillgång är uppfylld.

Probi anser inte att kriterierna är svåra eftersom man inte använder dem. Man har bara forskningskostnader. De aktiverar inga utvecklingskostnader

Active Biotech anser att kriterierna i sig är lätta men att de är svårt att uppnå kraven. De menar att liten eller ingen möjlighet lämnas för dem att få redovisa och aktivera utvecklingskostnader. Företaget uppfyller inte kraven för aktivering av utvecklingskostnader då samarbetspartnern har kontroll över projektet när övergången till utveckling sker.

Atos Medical tycker att kriterierna är lätta och självklara och man aktiverar sina utvecklingskostnader vilket beslutas och protokollförs efter ”feasibilitytestet”.

Generellt anser alla företagen förutom Genovis och Bone Support att kriterierna som måste uppfyllas för att få aktivera utvecklingskostnaderna är ganska självklara och inte alls svåra. Det gör egentligen inte Bone Support heller, utan det är att snarare så att revisorerna inte tillämpar standarden konsekvent som förvillar dem i sitt arbete. Alla företag utom Probi och Active Biotech aktiverar sina utvecklingskostnader och detta är en följd av att man inte uppfyller kraven för definitionen av en immateriell tillgång. Man faller på kontrollen över tillgången. Ingen av företagen upplever en förändring av kriterierna för forskning och utveckling. Några för att man inte tillämpar IFRS och andra för att de inte uppfyller kriterierna. Vissa anser att kriterierna sett likadana ut innan införandet av IFRS.

I USA för att ta ett exempel kostnadsförs samtliga utgifter för Forskning och Utveckling löpande mot resultaträkningen. En som forskat kring denna fråga är Miguel Millan från Deloitte and Touche. Han har studerat skillnaderna mellan IASB och FASB. Enligt honom är förhållningssättet, att allt skall kostnadsföras direkt, en konservativ men praktisk lösning. Det säkerställer att alla företag gör på samma sätt i praktiken, samt att jämförbarhet uppstår. Vidare anser han att om man inte aktiverar utgifterna direkt så utesluter man kanske den viktigaste posten från balansräkningen. (Gornik-Tomaszewski & Millan, 2005)

Skillnaderna är således stora och synsätten skiljer sig i två sätt att agera i redovisningen. Det primära sättet, vilket påpekas av den stora majoriteten av företag, är att jämförbarhet är av yttersta vikt, för att uppnå sitt syfte. Valet av tillvägagångssätt är av sekundär betydelse.

5.10 Hur säkerhetsställs definitionen av en immateriell tillgång

Generellt säkerhetsställs definitionen av en immateriell tillgång genom:

A) Framtida ekonomiska fördelar: När man har fått en indikation på att marknaden har ett behov som skall tillfredställas, man får de första kunderna och att en produkt blir godkänd, vilket innebär att produkten kan marknadsintroduceras. Resultaten av tester i de senare utvecklingsfaserna ger information om framtida ekonomiska fördelar. På Atos Medical har man sina genomförbarhetstester vilket ger företaget den information som behövs för att säkerhetsställa framtida ekonomiska fördelar. När ett företag ingår samarbetsavtal eller

skriver licensavtal anser sig företagen ha ekonomiska fördelar. Så är det för Probi och Active Biotech.

B) Kontroll över tillgången: Fastställs generellt genom att man får patent på projektet som skyddar mot konkurrenter och kopiering av produkten. Man har de juridiska rättigheterna. Det är dessa som vid ett tecknande av ett samarbetsavtal eller licensavtal företaget gör sig av med och rättigheterna går över till någon annan.

C) Identifierbarheten: Fastställs genom att man kan avskilja tillgången från övriga verksamheten och sälja eller hyra ut den. Detta görs i företagen genom man får fram en fysisk produkt som man kan avskilja och sälja från verksamheten. I Probi har man en unik bakteriekultur som man kan sälja och licensiera ut rättigheterna för användning. I AnaMar får man fram målmolekyler/modellföreningar som man kan sälja eller licensiera ut till andra företag för fortsatt forskning.

Man kan tydligt se att de företag som klarar av att uppfylla definitionen av en immateriell tillgång aktiverar sina utvecklingskostnader. Det är bara Probi och Active Biotech som inte uppfyller kraven eftersom de tappar kontrollen över sina projekt genom att skriva licensavtal och samarbetsavtal. Den största orsaken till att inte aktivera sina utvecklingskostnader är när man ser att det finns framtida ekonomiska fördelar. En viss försiktighet i dessa bedömningar kan ligga till grund för att man inte aktiverar sina utvecklingskostnader. När det gäller Probi och Active Biotech är man försiktiga och ser inga ekonomiska fördelar förrän man tappar kontrollen över projektet. Denna bedömning kan tyckas vara subjektiv och man kan också tycka att företagen själva kan styra när de vill erkänna de framtida ekonomiska fördelarna med de olika projekten. Det går säkerligen att erkänna de ekonomiska fördelarna långt tidigare i dessa företag, men man gör det inte för att slippa aktivera dessa kostnader. Probi säger rakt ut att de arbetar för att låta bli detta.

5.11 Vad händer när ett projekt läggs ned

Har ett företag aktiverat några utvecklingskostnader och projektet läggs ned, kostnadsför man detta belopp för projektet direkt för att få bort det från balansräkningen. Har inga kostnader aktiverats så görs inget då projektet redan löpande har kostnadsförts. Det blir däremot en

förlust i uteblivna intäkter men denna förlust tas inte över resultat- eller balansräkning. Det blir ett styrningsproblem istället. Har man fått ett patent för ett projekt och detta tagits upp i tillgångarna skrivs värdet på denna tillgång ned till noll och patentet försvinner från balansräkningen.

5.12 Vad beror en nedläggning av ett projekt på

Eftersom vi valt att granska en bransch där det finns en strid ström av nya idéer och önskemål från marknaden och dess intressenter, ställde vi även frågan om vad det beror på om en produkt ej når ända fram, d v s till produktion och försäljning. De mer uppenbara orsakerna till detta är att en konkurrent hinner före och således tar patent på produkten, vilket omöjliggör en fortsättning.

Det kom att visa sig att efter genomförd undersökning var detta det område som i princip skiljde de tillfrågade åt mest. Samtliga gav olika svar på denna fråga. Det intressanta blir varför? Som empiriavsnittet avslöjat så har samtliga angivit olika orsaker till varför man inte når ända fram till marknaden. Den åtgärd som dock var gemensam och som samtliga också gav som svar, var att projekt inte avslutas med att helt avfärdas. Den gemensamma uppfattningen är nämligen att om det inte går att använda nu, finns alltid möjligheten att detta tillfälle dyker upp i framtiden. Det förs följaktligen en noggrann dokumentation över genomförda tester samt hela forskningsförfarandet. Dessutom är syftet inte enbart att denna produkt eller idé kan bli aktuell i ett senare skede. Den skulle kunna modifieras eller enbart vara en del eller idé till ett annat projekt.

Att ett projekt inte når marknaden beror på att man i företaget tror på något som i praktiken inte fungerar. Det kan bero på felbedömningar av företaget. Man får inte en produkt godkänd och möjligheten till ett godkännande är minimal fastän man vidareutvecklar produkten. En annan orsak är att under processtiden för forskningen och utvecklingen har efterfrågan på marknaden ändrats och produkten efterfrågas inte längre. En orsak kan vara att projektet gett dåliga resultat både i testerna och finansiellt. Oftast läggs projekt inte ned utan de läggs på is i väntan på en efterfrågan från marknaden.

Projekt vidareutvecklas också då de inte uppfyller kraven. Många av företagen menar att det är svårt att lägga ned ett projekt och erkänna sina misstag. En annan given aspekt till att ett projekt inte når marknaden eller inte ens kommer till produktion, är att konkurrenter hinner före, vilket gör att en fortsättning mot produktion och lansering blir omöjlig och meningslös.

Det företag som ändå kan sägas sticka ut av de tillfrågade är Atos Medical, där man påstod att en nedläggning aldrig hänt. Detta beror på att testerna man använder sig, enligt Atos är så tillförlitliga att det aldrig hänt att ett projekt varit tvunget att avslutas. Dock tillägger de att det har inträffat att det trots allt tagit längre tid än planerat att nå ut till marknaden, vilket gör att det är ytterst viktigt att genomföra noggranna marknadsundersökningar innan forskningen tar fart.

5.13 Värdering till marknadsvärde

Fram till den första januari 2001 var det inte tillåtet att värdera till ett marknadsvärde av en icke finansiell tillgång. Men denna förändring möjliggjordes av IAS 40. Denna standard, som nu är enhetlighet för samtliga EU-medlemmar, fick 2006 i september en motsvarighet i USA. FASB tillkännagav sin nya standard gällande marknadsvärdering, Statement of Financial Accounting Standard No. 157. (Holzmann & Robinson, 2007) Dessa förändringar som gjorts, har enligt de tillfrågade inte alls varit till någon fördel, inte inom deras bransch i vart fall. Ett par av de tillfrågade anser att det kan vara klart applicerbart på en rörelse som t.ex. handhar fastigheter.

Den allmänna uppfattningen förmedlades bäst från representanten av Probi, som ansåg att IFRS regler är helt orealistiska, speciellt på forskningsföretag. Scenariot blir med denna typ av värdering att under en högkonjunktur blir värdena oerhört höga, medan det motsatta scenariot visar sig vid en lågkonjunktur. Med detta synsätt blir kraftiga fluktuationer en konsekvens, eftersom man tar ut svängarna så mycket.

Samtliga tillfrågade svarade alltså att ingen av dem använde sig av denna typ av värdering, men att det fanns förståelse för att den fanns, speciellt för fastighetsbranschen och värdering av fastigheter i företagen. Dessutom ansåg man att det skulle ge en felaktig bild av företagen, speciellt då mot investerare och redan befintliga aktieägare, d v s ingen korrekt redovisning.

Då vår undersökning tar fokus på företag med ett förhoppningsvis stort intellektuellt kapital, vilket även inkluderar en utförligare precisering gällande människor, nämligen humankapitalet. Detta kapital kan liknas vid den personliga förmågan och den kunskap som besitts av den anställde, men även av ledningen. Detta avviker markant för vad som kan jämföras med detta inom fastighetsbranschen, vilket gör att en och samma värderingsmetod på dessa två objekt i balansräkningen känns orealistisk. (Edvinsson och Malone, 1998)

En intressant iakttagelse vi gjorde i en engelsk artikel var den parallell man ofta gör med det svenska uttrycket marknadsvärde och engelskans motsvarighet "Fair-value". Då det ofta är frågan om en värdering, gjord av människor, finns flertalet aspekter att ta med i beräkningen, vilket leder oss in på den fråga man ställde sig i denna artikel, nämligen, "Fair-to whom?" d.v.s. rättvisande mot vem är den bedömning av värderingen som gjorts. (Allat, 2001)

5.14 Värdering av immateriella tillgångar och hur de skrivs av/ned

Svaren gällande hur man värderar en immateriell tillgång varierar klart från företag till företag. De två som tydligast klargjorde hur man går till väga var Atos och Probi, där man använde sig av ekonomisk livslängd samt förväntade royaltyinflöden. Övriga angav enbart att man tillämpar en linjär avskrivningsmetod. Detta innebär att tillgången minskar med samma belopp varje år över avskrivningsperioden. Detta är det klart vanligaste tillvägagångssättet och det sker genom en förutbestämd procentsats, som bestäms genom tillgångens livslängd. Övriga avskrivningsmetoder som är tillåtna att tillämpa i Sverige är degressiv- och progressiv avskrivningsmetod vilket beskrivits i (FAR, 2006a).

Problemet är att kunna värdera det intellektuella kapitalet på rätt sätt. Detta görs nämligen oftast på universitet, högskolor och ett fåtal företag. (Boekstein, 2006). Till detta kommer att balansräkningens roll kommer att minska och eventuellt helt försvinna eller sakna betydelse vilket artikeln i Balans vittnar om med uttalanden som "balansräkningen kommer att sakna relevans" (Holmquist, 2004)

Om man har genomgått några förändringar på avskrivningsförfarandet sedan införandet av IFRS, är det endast ett företag som säger sig ha gjort det, nämligen Probi. Här har man ökat

avskrivningstiden, baserad på patentets livslängd, från 5 år till 10 år. Övriga har inte genomfört någon förändring på detta plan, utan svaren är så enstämmiga att det hela baseras fullt ut på den patentavskrivningstid som gäller i företaget, vilket dock varierar kraftigt.

Inte ett enda av företagen ser heller att några stora förändringar i hur förfarandet om omprövning skulle ha inverkat. Återigen poängterar Probi att man värderar samtliga tillgångar i slutet på året, vilket förmodligen även görs i övriga bolag, vare sig de tillämpar IAS eller RR eftersom standarden och den svenska rekommendationen säger att detta skall göras.

De kanske mest intressanta svaren vi erhöll under våra intervjutillfällen var när frågan om nedskrivningstester kom upp och hur förfarandet ser ut i praktiken. Då även denna fråga inkluderar att företaget genom en övergång till redovisning baserad på IFRS, räknar vi bort Genovis och AnaMar i analysen på detta område.

Övriga företag skiljde sig bara åt i hur bryskt man säger det faktum att det nästan är helt upp till företaget och ledningen att överbevisa för revisorn att den värdering man gjort är korrekt och visar en korrekt bild av tillgången och därmed företaget som helhet. Ett av företagen menade att det är helt upp till dem hur man vill gå tillväga. Detta beror på den speciella kunskap som krävs för att värdera eller omvärdera ett så pass komplext projekt som det ofta handlar om. Det är omöjligt för revisorn att sätta sig in i alla projekt och skapa sig den kunskap som krävs. Det handlar bara om att man skall vara väl förberedd och ha en god argumentation för sin sak. Då blir redovisningen som man vill att den ska bli. Persson & Hultén (2006) påpekar att en undersökning som gjorts säger att inget företag av de i den undersökningen undersökta företag uppfyller samtliga de krav som ställs på upplysningskraven enligt IAS 36. Företagen är därmed inte speciellt bra på att redogöra för sina bedömningar vid en nedskrivning.

Detta debatterades även i en artikel från tidningen Balans, där samma typ av diskussion fördes. Även citatet ”revisorerna kan aldrig veta om redovisningen är korrekt, utan bara hoppas med rimlig säkerhet”. (Holmquist, 2004) Just detta synsätt, men även agerande från företagen kan verkligen ifrågasättas.

I två av fallen lades detta fram på ett mer finkänsligt sätt, men undertonen var den samma. Fraser som att det handlar om ”mycket subjektiva bedömningar” och ”lätt att manipulera”,

samt "Willing & Dealing" och "enbart bedömningar av förväntningar" var frekventa i samtliga fall. Detta är enligt oss en klar fingervisning om att systemet kanske inte är färdigutvecklat ännu eftersom det kan ge en felaktig bild till marknaden och då speciellt investerare, vilket även påpekades av ett par företag. Det var den nackdel som nämndes, d v s att det finns alltför stort utrymme för tolkningar.

Inom läkemedelsbranschen och även bioteknikområdet är det ofta frågan om rena monopol- eller i varje fall oligopolmarknader. Detta bekräftades vid flertalet intervjutillfällen. Det är ofta frågan om enorma förtjänster vid s.k. M & A. Då övertagande av andra bolag oftast görs för att komma åt företagets patent. Detta skapar större förtjänster för det övertagande bolaget åtminstone så länge patenten för produkterna fortfarande gäller, då konkurrensen blir mindre. (Bottazzi et al., 2001) Det är dessa förtjänster som blir föremål för diskussion, eller i varje fall de patent som varit upphov till dem, som påverkar redovisningen oerhört mycket.

En sak att tillägga gällande patent är att då tiden går ut, försvinner inte mindre än 80 % av intäkterna, vilket gör att patentperioden är den huvudsakliga inkomstkällan för det producerande företaget. (Berndt, 2001)

5.15 Vilka fördelar finns med IAS när det gäller redovisning av forskning och utveckling

Till de fördelar som angavs var hos samtliga företag är att det blir en klar ökning av transparens, i form av ökad jämförbarhet. Detta innebär givetvis att IAS måste följas av samtliga företag på den specifika marknaden, vilket det dessvärre inte gör ännu. Eftersom det också är frågan om en ökning av information krävs således också en ökning av förklaringar och varför man gjort som man gjort, vilket i sin tur enligt flera tillfrågade också ger en ökad kvalitet och säkerhet med denna nya redovisning. Några nackdelar är att så mycket information skall lämnas. Läsare och investerare får mer att sätta sig in i och en förvirring kan uppstå, när informationen är stor och detaljrik. En annan åsikt är att standarden inte är anpassad till läkemedels- och bioteknikföretagen utan bara företag som bedriver mindre utvecklingsprojekt. Den sägs endast ha effekt på större företag.

Eftersom vi har att göra med ett projekt och en omställning som bara är i startgroparna kommer säkert utvecklingen och säkerheten kring detta att gå framåt med åren. Detta gäller kanske speciellt för denna typ av ”uppenbar problematik”, som säkerligen kommer att förändras. Jan Buisman skrev i en artikel i tidningen Balans för något mer än ett år sedan att man hade liknat denna ”revolution” vid ett mindre ”Big Bang” inom redovisningen. Så är dock inte alls fallet hävdar han. I ett yttrande från denna artikel när han efter de första årsredovisningarna efter införandet beskrev resultatet enbart som att man påbörjat en upptäckts- och utbildningsresa. (Buisman, 2006)

5.16 Hur ser kompetensen ut gällande redovisningen i företaget, samt hur införskaffas den

De avslutande frågorna i vår empiridel tar fasta på hur själva dialogen med revisorn förs, samt om man erhåller annan kunskap på området, och i så fall hur. Även i detta fall är enighet stor kring de givna svaren. Det påpekas hos alla, att det är av revisorn kunskapen kring detta område finns även om vissa också menar att det finns en viss form av kunskap inom företaget som nyttjas för detta ändamål. De som klart mest talade om hur viktigt det var att ha en tidig kontakt med revisorn var Bone Support. Här såg man det som en klar fördel att koppla in revisorn i ett tidigt skede. Detta medför att om vederbörande är med i hela processen blir det mycket enklare att vid definitiva beslut kunna argumentera för sin sak. Det var också inom Bone Support som man tydligast påpekade att det fanns denna typ av kunskap inom företaget, vilket kan ha en koppling till insikten att man då får en ”enklare” resa. Trots denna övergång var det inte ett enda företag i övrigt som svarade att det var så att man erhöll kunskap från företag i samma bransch kring ämnet redovisning.

6. Slutsats

I detta kapitel kommer vi att presentera och sammanfatta de slutsatser som vi kunnat dra av vårt analysavsnitt. Vi kommer också att ge en återkoppling till det syfte som uppsatsen bygger på. Ytterligare en del av uppsatsen kommer att ta upp alternativa former för hur man skall gå tillväga om man önskar söka vidare inom detta ämne, d v s förslag på fortsatt forskning.

6.1 Slutdiskussion

Vi hade för avsikt att med denna uppsats undersöka företag med liknande grund och som hade stor fokusering kring forskning och utveckling. Det fanns emellertid en medvetenhet om att det trots allt handlar om skilda branscher, något som inte syntes speciellt påtagligt, då svaren var förhållandevis samstämmiga i samtliga frågor. Som vi redovisat i analysen fanns emellertid inom vissa speciella segment klara avvikelser gentemot varandra. Dessutom blev vi efter våra intervjuer med Genovis och AnaMar medvetna om att dessa två företag ej tillämpar IFRS, även om Genovis kommer att tillämpa detta tidigaste nästa år. Detta tycker vi är ett bevis för att hela fenomenet och övergången kommer i ett skede då en mer generell uppfattning och tolkning är kutym. Man kan troligtvis först efter 3-5 år se mer specifika avvikelser och en mer specifik användning.

Föga förvånande var det genom täta kontakter och ständiga diskussioner med branschfolk som man erhöll det mesta av sin kompetens. Dessutom var likheten stor kring hur de respektive företagen skaffade sig denna kunskap.

Då samtliga företag befinner sig inom ett område där fokus ligger på forskning, är det inte heller förvånande att det i princip aldrig läggs ner några projekt. Då mycket stora resurser läggs ner för att erhålla ett resultat, blir man även tvungen att på något sätt ”återanvända” denna forskning om den inte skulle fungera direkt som det var tänkt. Ett allt större fokus ligger idag på att modifiera och förbättra gamla läkemedel/produkter på grund av att framtagning av helt nya läkemedel/produkter upptar mycket mer resurser. I längden krävs dock nya idéer, men kortsiktigt är det mer motiverat att förbättra gamla projekt, eftersom man då redan har grundforskningen.

Beslutsprocessen i läkemedels- och bioteknik företag är väldigt komplex, då olika strategier måste iakttagas i de olika projekten. Besluten kring projekt görs till största delen i styrelsen,

då forskning och utveckling är en mycket kapitalintensiv investeringsverksamhet, där ett fel beslut kan ge oanade konsekvenser för företagets fortsatta existens. Varje projekt i forsknings- och utvecklingsverksamheten ligger i mångmiljonbeloppsklassen i läkemedelsföretagen. En felsatsning kan innebära att dessa investerade belopp, blir rena förlusten för företagen. Det är därför liksom i andra branscher mycket viktigt med marknadsundersökningar, där man belyser intresset och efterfrågan på vissa produkter inom affärsområdet för företaget. Information och feedback man får av dessa undersökningar ligger genom noggrann planering till grund för beslutsprocessen. Det spelar ingen roll hur unik och revolutionerad produkt man kan ta fram om det inte finns en efterfrågan. Annan information som ligger till grund för beslutsfattandet är de resurser i som kommer krävas för att framställa produkten. Generellt görs beslutsfattandet i styrelsen eller ledningen.

Det satsas mycket på forskning och utveckling i företagen inom denna bransch. Den största avgörande faktorn på hur mycket som satsas på denna verksamhet, beror på vilken typ av företag man tillhör. Läkemedelsföretag satsar mer än bioteknikföretag, beroende på att processen att ta fram en produkt är mycket längre och mer kostsam. Därför budgeterar man olika mycket för forsknings- och utvecklingsverksamheten. En annan bidragande orsak är hur pass stort ett företag är. Självklart har ett större företag med större resurser större möjligheter att satsa mer. Även åldern på ett företag bestämmer hur stor satsningen är. Nya företag kan satsa på färre projekt och i takt med att de lyckas så skaffar de resurser för större satsningar. Överlag ser utvecklingen ut att vara konstant för dessa kostnader i företagen.

Tiden från idé till eventuell marknadsintroduktion är starkt beroende av vilken typ av företag man tillhör. För bioteknikföretagen är tiden 2- 5 år från idé till marknadsintroducerad produkt beroende på vilken typ av projekt man har satsat på. Är det ett projekt som man har tidigare erfarenhet av blir tiden kortare. Är det ett projekt företaget har mindre kunskap om tar det följaktligen längre tid.

För läkemedelsföretagen tar det mycket längre tid från en idé till ett marknads lanserat läkemedel. Generellt räknar man med 12-15 år från idé till marknadsintroduktion. Detta beror på att kraven på testerna är större och hårdare och utvärderingstiderna är längre.

I läkemedelsföretag blir det klart om ett läkemedel kommer att nå marknaden först när företaget får svaren på patienttesterna. För bioteknikföretagen ser detta annorlunda ut då man

först känner sig säker på att produkten kommer nå marknaden när man gjort genomförbarhetstesterna "feasibilitytester" som Atos Medical kallar dem. Undantag finns alltid och i detta fall gäller det Probi och Bone Support som märker att ett projekt kommer att nå marknaden då de licensieras ut respektive blir godkända.

Skedet när ett projekt går från forskning till utveckling är när företagen kan säkerhetsställa definitionen av en immateriell tillgång. Detta innebär att då projektet medför framtida ekonomiska fördelar, man har kontroll över produkten och den är identifierbar. För läkemedelsföretagen innebär detta att utvecklingsfasen börjar när läkemedelskandidaten går från den prekliniska- till den kliniska fasen då preparaten kan testas på människor för första gången. För bioteknik företagen innebär det att utvecklingsfasen startar när produkten är genomförbar. Probi och Bonesupport sticker ut med att detta skifte först sker vid ett påskrivit licensavtal respektive ett godkännande av produkten.

Är företaget försiktigt i sina bedömningar erkänner man inte uppfyllandet av kriterierna för en aktivering förrän sent i projektprocessen mot en marknadsintroduktion. Orsaker till detta är att man inte vill ha några immateriella tillgångar. Av de intervjuade säger två att de arbetar för att inte aktivera några kostnader. Vill ett företag inte redovisa en immateriell tillgång i form av aktiverade utvecklingskostnader ger detta stora effekter på redovisningen. En intressents beslutsunderlag för en investering eller liknande blir sämre eftersom det blir svårare att bedöma värdet på tillgångarna i företaget. Det blir också svårare för företaget självt att attrahera kapital från aktieägare och långivare, eftersom en större mängd tillgångar ger större förtroende åt företaget. Man kan säga att redovisningen blir poänglös.

Målen för forskning och utveckling ser generellt likadana ut i både bioteknik och läkemedelsföretag. Man vill hjälpa kunder och patienter till en bättre vardag och ha en kommersiell och attraktiv produkt, genom att hitta bättre behandlingsprocesser med så få biverkningar som möjligt. Målen styrs utifrån marknaden och förändras/förfinas med tiden och de resultat man vill uppnå.

Företagen anser sig inte ha några problem med en IFRS- definition av vad som är ett forsknings- eller utvecklingsprojekt. Däremot uppstår förvirring när revisorerna inte behandlar två likadana företagsprojekt på samma sätt. Generellt menar företagen att kriterierna ser likadana ut nu som innan ett införande av IFRS. Alla företagen aktiverar sina

utvecklingskostnader och kostnadsför sina forskningskostnader, beroende på om man kan säkerhetsställa definitionen för en immateriell tillgång. Det är bara Active Biotech och Probi som inte uppfyller dessa krav och de har därmed ingen aktivering av utvecklingskostnader.

För att säkerhetsställa definitionen av en immateriell tillgång undersöker man om det finns:

Framtida ekonomiska fördelar: vilket indikeras av att det finns ett behov på marknaden som företaget kan fylla. Företaget får sina första kunder genom att produkten blir godkänd, vilket innebär att produkten kan marknadsintroduceras. När ett företag ingår samarbetsavtal eller skriver licensavtal anser sig företagen ha ekonomiska fördelar. Detta gäller Probi och Active Biotech.

Kontroll över tillgången, fastställs generellt genom att man får patent på projektet som skyddar mot konkurrenter och kopiering av produkten. Företaget har de juridiska rättigheterna. Det är dessa som ett företag vid ett tecknande av ett samarbetsavtal eller licensavtal gör sig av med.

Identifierbarheten, fastställs genom att man kan avskilja tillgången från övriga verksamheten. Man kan sälja eller hyra ut den. Detta görs i företagen då man får fram en fysisk produkt som kan avskiljas och säljas från verksamheten.

Har ett företag aktiverat några utvecklingskostnader och projektet läggs ned, kostnadsför företagen direkt de aktiverade utvecklingskostnaderna för projektet, så att dessa försvinner från balansräkningen. Har inga kostnader aktiverats så görs inget då projektet redan löpande har kostnadsförts. Har man fått ett patent för ett projekt, och detta tagits upp i de immateriella tillgångarna skrivs värdet på denna tillgång ned till noll och patentet försvinner från balansräkningen.

Eftersom vi har undersökt en bransch som tillhandahåller produkter med mycket specifika egenskaper, krävs många års forskning för att erhålla ett gott resultat. En orsak till att man i princip inte kan lägga ner ett projekt är den kostnad som man haft. Istället blir alternativet att använda denna genomförda forskning till något annat syfte. Detta gör att man kan spara in på ett ”misslyckande”, och använda det på något annat sätt.

I de fall som det kan sägas ha existerat någon form av nedläggning berodde det på orsaker som kunde kopplas till de flesta andra branscher. Exempel på detta kan vara att konkurrenter hann före eller att kundacceptansen inte var tillräckligt hög.

Vid ett intervjutillfälle fick vi höra om en märklig händelse som hade hänt på två närliggande bolag till det utfrågade företaget. Dessa två hade nämligen varit i kontakt med varandra efter att deras årsredovisning hade lämnats in och de hade även använt sig av samma revisor. Företagen hade båda stått inför exakt samma problem, om hur man skulle redovisa en specifik post. De två hade då mottagit de två helt motsatta alternativen, vilket enligt oss om det är sant, visar på godtyckligheten kring systemet.

Att det dessutom ifrån samtliga företag som använder sig av IFRS kommer samstämmiga svar om att det i princip är upp till dem att endast överbevisa för revisorn hur man vill att redovisningen skall se ut. Det beror på att det är företaget som besitter specialkompetensen kring projekten. Det är enligt samtliga tillfrågade omöjligt för revisorn att opponera sig, då de nästan aldrig har denna kunskap. Vi anser att detta visar en stor svaghet med övergången och då speciellt fenomenet kring nedskrivningstest. En enorm godtycklighet och välberättade ”sagor” är allt som krävs för att styra redovisningen dit man vill. Detta kan vara en fara för samtliga intressenter, men kanske speciellt för investerare som endast har alternativet att lita på den information som ges ut av företagen. Företagen var dock noga med att påpeka att denna situation kan uppstå, men att det ”aldrig är något som skulle utnyttjas”.

Enigheten var också stor kring hur man tillämpar mer specifika metoder, såsom linjär avskrivningsmetod. Detta var väl implementerat hos samtliga tillfrågade, vilket gör att det måste vara den mest fördelaktiga metoden för denna typ av företag.

Samstämmigheten var också stor kring det faktum att det förs ett mycket intensivt och nära samarbete med läkare, forskare men också i stor utsträckning universitet och högskolor inom denna bransch. Här var Active Biotech de som tydligast påpekade att det förs mycket täta kontakter med skolan och de idéer som arbetas fram där.

Om vi ser till slutprodukten skiljer sig inverkan och den grad av påverkan som finns fram till produktion. Inom läkemedelsföretagen, där tester i princip omöjliggör att man når hela vägen själv. På grund av mycket höga kostnader för dessa, finns oftast en kontakt av större mått,

med resurser att slutföra projektet. Detta medför att vid den tidpunkt besittningen av forskningen och utvecklingen övergått till denna hjälpande hand, finns ingen möjlighet till påverkan. Det är bara att hoppas på att den forskning man genomfört är tillräcklig för en eventuell patentering eller i varje fall marknadsintroduktion. I fallet Probi, där man använder sig av en ren köpare till sina produkter kommer flera aspekter kopplade till begreppet livsmedel in. Deras köpare, Skånemejerier, påverkar nämligen kraftigt om deras produkt blir säljande till så stor grad att den är lönsam.

På frågan om hur man hanterar det faktum att det t.ex. efter genomförda tester visar sig att det inte går att fortsätta mot en slutproduktion, eller att andra parametrar såsom konkurrenshot, biverkningar och lönsamhetsproblem gör att projektet inte kan slutföras. Har samtliga angivit att det aldrig bara helt avfärdas, utan det ligger kvar i väntan på andra tider, då möjlighet finns att genomföra projektet och marknadsintroducera detta. Dessutom kan det eventuellt vara så att denna idé eller forskning kan vara användbar till ett helt annat syfte. Att avfärda eller lägga ned projektet verkar vara både onödigt och troligtvis alltför kostsamt, då det kan finnas andra sätt att använda denna idé.

På frågan om hur företagen ställer sig till värdering till marknadsvärdet, gick det inte att finna många positiva ord kring detta, eftersom det enbart verkar leda till kraftiga svängningar, och ger en felaktig och extremt konjunktursrelaterad bild av branschen, i motsats till fastighetsbranschen, där det kan vara klart applicerbart. Vi har även studerat andra uppsatser och försökt utröna hur de tillfrågade här ställde sig. Det var för ett par år sedan. De svar som de intervjuande erhöll är klart likvärdiga med dem som vi samlade in. Det innebär att det inte alls skett någon förändring på denna front gällande värdering till marknadsvärde.

Något som vi diskuterat under skrivandet av denna uppsats är frågan kring att det måste innebära svårigheter att uppnå den jämförbarhet, som man ämnar nå, om inte samtliga företrädare är delaktiga. Detta har även påpekats av de tillfrågade dvs. att det mål som vill nås, blir omöjligt om en del avviker. Meningen kring denna harmonisering försvinner, i och med att en stötspelare (jämförbarheten) inte är möjlig att se.

Det är som sagt bara i ett inledningsskede än så länge, vilket gör att förändringar troligen kommer att ske allteftersom man inser problem längs vägen och att fler kommer att ansluta sig, vilket ökar jämförbarheten. De största problemen har vi redan nämnt, och det känns som

att dessa bör åtgärdas, om trovärdigheten ska kunna upprätthållas på sikt. Än så länge kan man ”skylla” på att IFRS- introduktionen trots allt är i ett skede som kan ursäkta vissa brister.

En åsikt som vi både fann intressant och avvikande men sund, var den åsikt man hade på Bone Support. Där det klargjordes mycket tydligt hur man ville uppnå en rättvisande och god redovisning. Detta erhöles genom att dels ha personer med redovisningskunskap inom företaget, men också att företaget i ett mycket tidigt skede kopplade in revisorn och behöll denna dialog allteftersom projekten fortlöpte. Syftet med detta agerande var att i största möjliga mån undvika problem i ett slutskede, utan man visste istället var man hade varandra. Den raka motsatsen fann vi hos en del andra företag, där det istället kändes som att man ville komma så väl förberedd som möjligt inför mötet och på så vis ”styra” samtalet till det ändamål man ämnade.

6.2 Sammanfattande slutsatser

För att uppnå det syfte som vi har satt upp med uppsatsen, har vi genomfört ett antal intervjuer med representanter från sex stycken olika läkemedels- och bioteknikföretag. Dessa har tillhandahållit information och varit behjälpliga på många sätt för att göra detta möjligt. Dessa intervjuer, tillsammans med information och årsredovisningar som vi dels erhållit vid respektive möte, samt från Internet, har lett fram till det resultat som nu klargjorts. Nedan följer en summering i punktform av vad vi tycker varit det kanske mest utpekande för undersökningen.

- Vi ser att det finns klara likheter mellan de olika företagen, trots att de alltså rör sig inom relativt spridda verksamhetsområden.
- Beslutsprocessen i företagen baseras i mångt och mycket på resultaten av de tester som genomförs på projekten. Marknadsundersökningar precis som i andra branscher innebär stor betydelse med skillnaden att läkemedelsföretag, skall identifiera ett behov, 12-15 år innan de har kommit ut på marknaden eftersom det tar så lång tid att få fram ett läkemedel från idé till lansering.

- Företagen säger överlag att om ökad transparens ska bli verklighet måste att alla företag följa IFRS. Det finns klara fördelar med en harmonisering och därmed ökad jämförbarhet.
- Det finns en klar skepsis mot revisorn och dennes funktion. Det känns alltför lätt att manipulera med redovisningen, till hur man ämnar visa upp den. Detta bevisas genom både intervjuerna, samt ett antal uttalanden i artiklar av redovisningskunnigt folk.
- Generellt aktiverar företagen sina utvecklingskostnader när man kan säkerhetsställa definitionen för en immateriell tillgång gällande de framtida ekonomiska fördelarna, kontrollen över tillgången och att tillgången är identifierbar.
- Det finns även en uttalad ovilja att redovisa poster i balansräkningen. Även med detta begrepp finns en tro bland redovisningskunniga att balansräkningen kommer att sakna syfte inom ett antal år.
- Även om mycket stora summor satsas, ibland i övermod och syfte att vinna marknadsandelar, finns även den omvända medvetenheten att om ett projekt startats, finns det mycket att hämta ur forskningen, trots att det inte blir den slutprodukt som det var ämnat att bli.
- Inom hela branschen finns en klar skepsis mot att värdera till marknadsvärde, utan värderingen ses av samtliga som något som enbart görs av främst fastighetsbolag. Företagen menar att vid konjunktursvängningar blir värderingen av tillgångar väldigt instabil för aktieägarna.
- Införandet av IFRS/IAS har inte påverkat företagen speciellt mycket. Företagen säger sig använda IFRS men i realiteten är det inte så. Orsaken till detta är att införandet av dessa standarder är inne i ett initialt skede. Företagen uttrycker också att effekten sker på de stora företagen med koncerner och inte i de små företagen. Standarden är inte heller anpassad till läkemedels- och bioteknikföretag enligt dem själva.

- Standarden om immateriella tillgångar och om aktivering av kostnader för forsknings och utvecklingskostnader ger ett stort tolkningsutrymme för beslutsfattarna. Detta gör att redovisningen inte blir konsekvent i alla företag. En jämförelse mellan dessa företag är idag svår att göra.

6.3 Fortsatt forskning

Den uppsats vi nu skrivit tar endast fasta på företag i Sverige, vilket innebär att en studie kring hur förhållandet mellan två EU-länder, förslagsvis Sverige och annan medlemsstat skulle vara av intresse. Studien skulle då kunna visa huruvida det har skett en ökad jämförbarhet och harmonisering mellan dessa två länder sedan införandet av IFRS?

Vi fick delvis dubbla budskap gällande hur IFRS- införandet påverkat investerare. Man får i vissa fall mer information och ibland mer grundlig sådan, vilket förhoppningsvis leder till ökad kvalitet. Det hade varit intressant att undersöka det hela från investerarnas perspektiv. Det finns som beskrivits även en baksida då redovisningen kan vinklas från företaget. Är om detta något som uppfattas av investerarna?

Då IFRS är en så pass ny företeelse och det finns specialkunskap om detta, skulle det vara intressant att kunna se det hela även från revisorns perspektiv. Har arbete underlättats alternativt försvårats i och med ett införande av IFRS? Har antalet konsulttjänster ökat sedan införandet?

Då vi flertalet gånger påpekat att IFRS som begrepp är i startgroparna, skulle det vara klart intressant att genomföra en liknande studie om 3-5 år, för att se om implementeringen fått ökat fäste och om detta lett till några förändringar? Har några förändringar även genomförts i regelverket till skillnad från idag?

Källförteckning

Litteratur:

- Andersen, I., (1998) Den uppenbara verkligheten; val av samhällsvetenskaplig metod, Lund: Studentlitteratur.
- Artsberg, K., (2003) Redovisningsteori: -policy och -praxis, Uppl. 1, Malmö: Liber Ekonomi.
- Bergknut, P., Elmgren-Warberg, J., Hentzel, M., (1993) Investering i teori och praktik, Uppl. 5, Lund: Studentlitteratur.
- Deloitte, (2004) "Business Combination- A guide to IFRS 3", Deloitte, Assurance and Advisory, Augusti, 2004. <http://www.iasplus.com/dttpubs/ifrs3.pdf> [2007-04-15]
- Edenhammar, H. & Thorell, P., (2004) Företagets redovisning: Att förstå årsredovisningar, Uppl. 5, Uppsala: Iustus förlag AB.
- Edvinsson, L. & Malone, M. S., (1998) Det intellektuella kapitalet, Malmö: Liber Ekonomi.
- Eriksson, L. T. & Wiederheim-Paul, F. (2001) Att utreda, forska och rapportera, Uppl. 7, Malmö: Liber Ekonomi.
- Fagerström, A. & Lundh, S., (2006) Internationella redovisningsregler (IAS) med ett svenskt perspektiv, Uppl. 1, Lund: Studentlitteratur.
- FAR., (2006a) FARs Samlingsvolym 2006- del 1, FARs förlag AB.
- FAR., (2006b) Internationell redovisningsstandard i Sverige IFRS/IAS 2006, FARs förlag AB.
- Gröjer, J-E. & Johanson, U., (1991) Human resource costing and accounting, Lund: Studentlitteratur.
- Halvorsen, K., (1992) Samhällsvetenskaplig metod, Uppl. 1, Lund: Studentlitteratur.
- Hendriksen, E. S. & Van Breda, M. F., (1992) Accounting Theory, 5:th edn., USA: Irwin McGraw-Hill.
- Holme I. M., Solvang, B. K., (1997) Forskningsmetodik: om kvalitativa och kvantitativa metoder, Uppl. 2, Lund: Studentlitteratur.
- Jacobsen, D. I., (2002) Vad, hur och varför? Om metod val i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen, Lund: Studentlitteratur.
- Lundahl, U. & Skärvad, P., (1999) Utredningsmetodik för samhällsvetare och ekonomer, Uppl. 3, Lund: Studentlitteratur.

Löfsten, H., (2002) *Investeringsprocessen: kalkyler, strategier och finansiering*, Lund: Studentlitteratur.

Nilsson, S., (2005) *Redovisningens normer och normbildare: en nationell och internationell översikt*, Uppl. 3, Lund: Studentlitteratur.

Reilly, R. F. & Schweih, R. P., (1999) *Valuing intangible assets*, USA: McGraw-Hill.

Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A., (2007) *Research Methods for Business Students*, 4:th edn., Harlow: Financial Times Prentice Hall.

Schroeder, R. G., Clark, M. W., Cathey, J. M., (2001) *Financial accounting theory and analysis: -Text, readings and cases*, 7:th edn., USA: John Wiley & Sons, Inc.

Smith, D., (2000) *Redovisningens språk*, Uppl. 2, Lund: Studentlitteratur.

Artiklar

Andersson, K., (2002) Blivande läkemedel måste genomgå tre kliniska forskningsfaser innan ett eventuellt godkännande: - Hårda tester med hög substans, *Svenska Dagbladet*, 2002-01-21. www.svd.se [2007-04-15]

Allat, G., (2001) Fair-value accounting: Examining the consequences. *Balance sheet*, Vol. 9 No. 4, 2001, pp. 22-25.

Berndt, E., (2001) The US pharmaceutical industry: why major growth in times of cost containment?, *Health Affairs*, Vol. 20 No. 2, 2001, pp.100-114.

Bloomberg News, (2006) "Pfizer's Lipitor keeps top spot even as growth slows", *Bloomberg News*, 2006-02-15.

Boeckstein, B., (2006) The relation between intellectual capital and intangible assets of pharmaceutical companies, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 7 No. 2, 2006, pp. 241-253.

Bottazzi, G., Dosi, G., Lippi, M., Pammolli, F., Riccaboni, M., (2001) Innovation and corporate growth in the evolution of the drug industry, *International Journal of Industrial Organization*, Vol 19 No. 7, 2001, pp. 1161-1187.

Buisman, J., (2006) Första erfarenheterna av IFRS- redovisning: Svårt att nå målet första året eftersom processen underskattas, *Balans*, 2006 Nr. 5 sid. 36-39.

Bukh, P. N., (2003) The relevance of intellectual capital disclosure: a paradox?, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 16 No. 1, 2003, pp 49-56.

Cooper, R. G., (1990) Stage-Gate Systems - A New Tool For Managing New Products, *Business Horizons*, Vol. 33 No. 3, May/June 1990, pp. 44-54.

Chatzkel, J., (2003) The collapse of Enron and the role of intellectual capital, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 4 No. 2, 2003, pp. 127-143.

Gornik-Tomaszewski, S. & Millan, M. A., (2005) Accounting for Research and Development Costs: A Comparison of U.S. and International Standards, *Review of Business*, Vol. 26 No. 2, 2005, pp. 42-47.

Halling, P., (2004) Implementering av IFRS- en het fråga på Finforum, *Balans*, 2004 Nr. 11 sid. 12.

Hoang, T. & Kleiner, B. H., (2005) Effective Executive Management in the Pharmaceutical Industry, *Journal of Health Care Finance*, Vol. 32 No. 1, Fall 2005, pp. 8- 15.

Holmquist, B., (2004) ”Det är företagen som vill jämn ut resultatkurvan”, *Balans*, Nr. 6-7, 2004, sid. 18-21.

Holzmann, O. J. & Robinson, T., (2007) Fair Value Measurements, *The Journal of Corporate Accounting & Finance*, Jan/Feb, 2007.

Kennedy, F., (1998) Intellectual capital in valuing intangible assets, *Team Performance Management*, Vol. 4 No. 4, 1998, pp. 121-137.

Mellgren, E. & Engelmark, S., (2006) Bra skörd för svensk bioteknik, *www.nyteknik.se*, 2006-11-08.

Persson, L-E. & Hultén, K., (2006) Tre ”heta” IFRS-områden: Goodwill – ett område som krävt betydande insatser, *Balans*, 2006 Nr. 6-7, 2006, sid. 29-32.

Phillips, R., Neailey, K., Broughton, T., (1999) A comparative study of six stage-gate approaches to product development, *Integrated Manufacturing Systems*, Vol. 10 No. 5, 1999, pp. 289-297.

Seetharaman, A., Balachandran, M., Saravanan, A. S., (2004) Accounting treatment of goodwill: yesterday, today and tomorrow, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 5 No. 1, 2004, pp. 131-152.

Seetharaman, A., Sreenivasan, J., Sudha, R., Yee, T. Y., (2006) Managing impairment of goodwill, *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 7 No. 3, 2006, pp. 338-353.

Strategic Direction, (2007) R & D efficiency: Global Investment, *Strategic Direction*, Vol. 23 No. 5, 2007, pp. 31-33.

Yates-Mercer, P. & Bawden, D., (2002) ”Managing the paradox: the valuation of knowledge and knowledge management”, *Journal of Information Science*, Vol. 28 No. 1, 2002, pp 19-29.

Intervju

Person X på Probi AB, 2007-05-09.

Person Y på AnaMar AB, 2007-05-09.

Person Z på Atos Medical AB, 2007-05-14.

Person Å på Bone Support AB, 2007-05-21.

Person Ä på Active Biotech AB, 2007-05-21.

Person Ö på Genovis AB, 2007-05-24.

Årsredovisningar:

Probi AB, år 2000 till år 2006.

AnaMar AB, år 2002 till år2005.

Atos Medical AB, år 2001 till år 2005.

Bone Support AB, år 2002 till år2005.

Active Biotech AB, år 2000 till år 2006.

Genovis AB, år 2002 till år2006.

Bilaga 1

Presentationsbrev

Hej!

Tack på förhand för att ni ställer upp på en intervju. Sänder nu, enligt överenskommelse, över underlaget för vilka frågor intervjun i stora drag kommer att behandla. Vi är två studenter på Ekonomihögskolan i Lund som skriver vår magisteruppsats inom redovisning. Vi har talats vid per telefon och kommit överens om en intervjutid den

Syftet med uppsatsen är att undersöka hur forsknings- och utvecklingskostnader redovisas i läkemedels- och bioteknik företag, samt hur beslutsprocessen ser ut i ett projekt från att en idé föds fram till en eventuell marknadsintroduktion eller eventuell nedläggning.

Vi bifogar här ett dokument med de frågor vi planerat att ställa under intervjun.

Om Ni önskar vara anonyma kommer vi att behandla Era uppgifter konfidentiellt.

Tack på förhand

Martin Antonsson Tele:

Fredrik Bertilsson Tele:

Mailadress:

Har Ni några frågor är ni välkomna att höra av Er antingen per telefon eller via email.

Bilaga 2

Intervjuguide

- Kort presentation av företaget och produkter.
- Personlig befattning (hur många år i företaget, tidigare tjänster, utbildning)

- Hur fungerar kompetens- och produktutveckling.
- Hur går ett beslut angående Forskning och Utveckling till?
- Hur mycket satsas på FoU?
- Tror ni att er forskning och utveckling kommer att stiga eller minska, alternativt vara konstant i omfattningen i framtiden?
- Hur lång tid tar från ide till eventuell marknadsintroduktion?
- När märker man att om ett projekt kommer att nå marknaden, och i så fall hur?
- På vilken nivå inom företaget bestäms beslut om projekt, styrelsen alltid inkopplad?
- I vilket skede övergår det från forskning till utveckling?
- Vad finns det för mål med forskningen, ändras dessa mål allt eftersom processen fortlöper eller är de konstanta, vad händer när ett projekt läggs ner?

- Tycker ni det är svårt utifrån IFRS kriterier att avgöra om ett projekt skall definieras som forskning eller utveckling och hur avgörs det?
- Aktiverar ni några av era utvecklingskostnader? Varför/varför inte? Har detta förändrats sedan införandet av IFRS?
- Hur säkerhetsställer ni att definitionen för en immateriell tillgång är uppfylld?
 - a) ekonomiska fördelar kommer att tillfalla företaget
 - b) ni har kontroll över tillgången
 - c) tillgången är identifierbar
- Om man avslutar ett projekt, kostnadsför man direkt eller hur ser förfarandet ut?
- Vad beror det på om ett projekt inte når marknaden?
- Sedan en tid är det tillåtet att värdera immateriella tillgångar till marknadsvärden, vad tycker ni om det? Använder ni er av marknadsvärden? I så fall hur fastställer ni om ni har en aktiv marknad?
- Hur bestämmer ni hur lång livslängd den immateriella tillgången kommer att ha och vilken avskrivningsmetod? Tillämpar ni längre avskrivningstid nu?

- Avskrivningstiden och avskrivningsmetoden för en immateriell tillgång med begränsad nyttjandeperiod skall ompröva minst i slutet av varje räkenskapsår, hur gör ni det? Innebär det mer arbete?
- Är det svårt med nedskrivningstest i praktiken? – Vilka antagande måste ni ta vid nedskrivningstester?
- Har er redovisning av FoU påverkats av införandet av IFRS, på vilket sätt?
- Ser ni några fördelar/nackdelar med rekommendationen?

- Hur ser kopplingen mellan forskning och utveckling ut, gentemot redovisningen?
- Diskuteras det mellan företagen i denna bransch om just tillvägagångssättet av denna typ av redovisning? I vilket skede kommer revisorn in?
- Hur får ni kompetens inom redovisningsområdet, enbart genom revisorn eller?

- Har ni ytterligare kommentarer eller synpunkter?
- Godkänner ni att vi skriver ut ert och företagets namn i uppsatsen?
- Går det bra om vi kontaktar er igen om något skulle vara oklart?