



LUNDS UNIVERSITET

Ekonomihögskolan
Företagsekonomiska Institutionen

FEKH69
*Examensarbete i Redovisning
på Kandidatnivå*

HT 2012

Redovisning av forskning och utvecklingsutgifter

Författare:

Kristofer Krook

Lidija Cutic

Yaghma Davoudi-Kia

Handledare:

Jonas Fjertorp

Förord

Vi vill tacka samtliga respondenter för att de ställde upp på våra intervjuer med kort varsel och för att de var väldigt tillmötesgående under våra intervjuer, vilket gav oss möjligheten att genomföra detta arbete. Dessutom vill vi tacka vår handledare Jonas Fjertorp för hans tid och konstruktiva vägledning.

Det är viktigt att här poängtera för läsaren att när vi under arbetets gång skriver om regelverken, hänvisar vi till IFRS eftersom detta och Bokföringsnämndens och Redovisningsrådets allmänna rekommendationer i stora drag är likadana. Den enda skillnaden är att IFRS kräver mer tilläggsupplysningar i noterna. Dessutom är det viktigt att påpeka att på grund av respondenternas anonymitet refereras de till som företag 1, 2, 3 och 4.

Sammanfattning

Titel: Redovisning av forskning och utvecklingsutgifter

Seminariedatum: 2013-01-18

Kurs: FEKH69, Examensarbete kandidatnivå i redovisning, 15 Hp

Författare: Kristofer Krook, Lidija Cutic & Yaghma Davoudi-Kia

Handledare: Jonas Fjertorp

Nyckelord: IFRS, internt upparbetade immateriella tillgångar, IAS 38, aktivering, kostnadsföring.

Syfte: Syftet med studien är att förstå hur internt upparbetade immateriella tillgångar redovisas och förklara varför dessa tillgångar redovisas på olika sätt samt att tydliggöra vilka faktorer som påverkar hur forsknings- och utvecklingsutgifter redovisas.

Metod: Studien har utförts med hjälp av kvalitativ metod med semistrukturerade intervjuer. Studien utgår från en deduktiv ansats där den insamlade empirin har ställts mot tidigare teorier och forskningar.

Teoretiskt referensram: Studiens teoretiska referensram består av regelverken för immateriella tillgångar samt teorier som kan förklara redovisningslöningar. Dessa är Institutionell teori, Positiv redovisningsteori och Intressentteorin.

Empiri: Intervjuer gjordes med fyra läkemedelsutvecklande företag inom den bioteknologiska branschen. Respondenter som intervjuades från respektive företag hade VD och redovisningsansvarig som titel.

Slutsats: Studien visar att regelverken lämnar utrymme för egna tolkningar vilket har lett till att företagen redovisar sin FoU-utgifter på olika sätt och vid olika tidpunkter. Företagen upplever det problematiskt att beräkna om ett projekt kommer att generera framtida ekonomiska fördelar samt att det finns en oro för att drabbas av nedskrivningar i framtiden. På grund av osäkerheten har det utvecklats en branschpraxis, som innebär att företagen jämför sig med liknande verksamheter för att få vägledning i sin redovisning.

Abstract

Title: Accounting of research and development expenses

Seminar date: 2013-01-18

Course: FEKH69, Degree project undergraduate level in accounting, 15 UCP

Authors: Kristofer Krook, Lidija Cutic & Yaghma Davoudi-Kia

Advisor: Jonas Fjertorp

Key words: IFRS, internally generated intangible assets, IAS 38, capitalizing, expensing.

Purpose: The purpose of this study is to understand how internally generated intangible assets are reported and explain why these assets are reported in different ways and to clarify the factors that affect how research and development expenditure is reported.

Methodology: A qualitative methodology with semi-structured interviews has been used to carry out this study. The study is based on a deductive approach where the collected empirical data has been set against previous theories and researches.

Theoretical framework: The theoretical framework consists of regulations for intangible assets and theories explaining accounting solutions. These are Institutional Theory, Positive Accounting Theory and Stakeholder Theory.

Empirical foundation: Interviews were conducted with four medical developing companies in the biotechnology industry. Respondents who were interviewed from each company were CEOs and accountants.

Conclusion: The study shows that the regulations leave room for own interpretation, which has led companies to report their research and development expenditure in different ways and at different times. Businesses find it problematic to calculate if a project will generate future economic benefits and also that future impairment is a concern. Due to this uncertainty, it has developed an industry practice where companies compare themselves with similar companies for guidance with their financial reporting.

Innehållsförteckning

Förord	2
Sammanfattning	3
Abstract	4
1. Inledning	8
1.1. Bakgrund	8
1.2. Problematisering.....	9
1.2.1. Regelverk och kriterier	9
1.2.2. Orsak till redovisningslösningar.....	9
1.3. Syfte	10
2. Metod	11
2.1. Kvalitativ metod.....	11
2.2. Urval.....	11
2.3. Deduktiv ansats	12
2.4. Intervju/primärdata.....	12
2.5. Sekundärdata	12
2.6. Datainsamling.....	12
2.7. Tillförlitlighet och överförbarhet	13
2.8. Källkritik	14
3. Teoretisk referensram	15
3.1. Bakgrund	15
3.2. Föreställningsramen och IAS 1	15
3.3. IAS 38 Immateriella tillgångar.....	17
3.4. Regelverket kring internt upparbetade immateriella tillgångar.....	18
3.4.1. Forskningsfas	19
3.4.2. Utvecklingsfas	19
3.5. Aktivering eller kostnadsföring.....	20
3.6. Positiv redovisningsteori	20
3.7. Institutionell teori	22
3.8. Intressentteori	22
3.9. Sammanfattande ramverk.....	23

3.9.1. Regelverk	23
3.9.2. Kriterier	23
3.9.3. Övriga påverkande faktorer.....	24
4. Empiri.....	25
4.1. Bakgrund	25
4.1.1. Företag 1.....	25
4.1.2. Företag 2.....	25
4.1.3. Företag 3.....	25
4.1.4. Företag 4.....	26
4.2. Intervjuer	26
4.2.1. Från forskning till utveckling.....	26
4.2.2. Identifiering av en internt upparbetad immateriell tillgång	29
4.2.3. Kontroll över tillgången	31
4.2.4. Framtida ekonomiska fördelar	32
4.2.5. Svåraste kriteriet att uppfylla	33
4.2.6. Tveksamheter vid redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar .	33
4.2.7. Företagens åsikter kring regelverken	34
4.2.8. Aktivering eller kostnadsföring av tillgångarna.....	35
5. Analys	37
5.1. Regelverkens tolkningsutrymme.....	37
5.1.1. Praxis.....	38
5.2. Kriterier	38
5.2.1. Identifiering och anskaffningsvärde.....	39
5.2.2. Kontroll	39
5.2.3. Framtida ekonomiska fördel.....	39
5.3. Övriga påverkande faktorer.....	40
5.3.1. Företagen och intressenterna	40
5.3.2. Aktivering kontra kostnadsföring.....	42
5.3.3. Företagsledningens egna intressen	42
6. Slutsats.....	44
6.1. Regelverk	44
6.2. Kriterier	44

6.3. Påverkande faktorer.....	44
7. Diskussion.....	46
7.1. Redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar	46
7.2. Harmoniserande regelverk	46
7.3. Problem med kriterierna.....	47
7.4. Övriga påverkande faktorer.....	48
7.5. Vidare forskning.....	49
8. Referenser	50
8.1. Publicerade källor.....	50
8.2. Årsredovisningar & interna dokument.....	51
8.3. Intervjuer	51
Appendix	52
Intervjufrågor företag 1	52
Intervjufrågor företag 2	53
Intervjufrågor företag 3	54
Intervjufrågor företag 4	55

1. Inledning

Detta kapitel beskriver studiens bakgrund, vidare diskuteras problemet och slutligen förklaras syftet.

1.1. Bakgrund

I dagens ekonomi har immateriella tillgångar ersatt materiella tillgångar som den viktigaste källan till konkurrensfördelar (Hunter et al. 2011). Ett skäl till detta är att företag i allt större utsträckning har blivit kunskapsinriktade (Marton et al. 2010). Beroende på hur en immateriell tillgång uppstår gäller skilda regleringar för hur tillgången skall redovisas och vilka principer som skall följas. Vilka redovisningsregler som ska tillämpas varierar också beroende på om företaget är börsnoterad eller icke-börsnoterad, koncern eller icke-koncern. Börsnoterade moderbolag i Sverige är skyldiga att använda IFRS i sin koncernredovisning. För börsnoterade bolag som inte är koncerner samt icke-börsnoterade bolag gäller Bokföringsnämndens och Redovisningsrådets (RR) allmänna rekommendationer. Dessa har dock valmöjligheten att tillämpa IFRS i sin redovisning om de så önskar (Marton et al. 2010).

Inom IFRS är det standarden IAS 38 som behandlar immateriella tillgångar (IFRS-Volymen 2012). För icke-koncerner och onoterade bolag gäller RR15:s föreskrifter för hur immateriella tillgångar skall hanteras. Skillnaden är att IAS 38 kräver mer tilläggsupplysningar i noterna än RR15. Utöver det är de grundläggande reglerna och principerna i regelverken desamma. En immateriell tillgång definieras i regelverken som:

”En identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form” (IFRS-Volymen 2012, s. 510).

För att definieras som en immateriell tillgång måste ett antal uppställda kriterier i regelverken vara uppfyllda. Tillgången ska vara *identifierbar*, företaget måste ha *kontroll* över tillgången och innehavet av tillgången ska leda till *framtida ekonomiska fördelar* för företaget. Dessutom ska *anskaffningsvärdet* kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt (IFRS-volymen 2012).

Som exempel på immateriella tillgångar kan nämnas design, varumärken, patent, upphovsrätter, kundregister, kvoter, licenser, kunskap, programvaror, avtal, relationer, marknadsandelar med mera. Enligt regelverken kan dessa anskaffas på tre olika sätt: genom *separat förvärv*, *rörelseförvärv* eller genom att de är *internt upparbetade*. Separata förvärv av en immateriell tillgång aktiveras i balansräkningen till anskaffningsvärdet, vilket vanligen motsvarar vad företaget har betalat för tillgången. Kriterierna anses uppfyllda på grund av att tillgången är förvärvad, vilket vanligtvis tyder på att den existerar. Immateriell tillgång som anskaffats som del i ett rörelseförvärv ska, om den kan skiljas från goodwill och uppfyller definitionen av en immateriell tillgång, av samma anledning som föregående aktiveras till vid tidpunkten verkligt värde. För att aktivera internt upparbetade immateriella tillgångar i balansräkningen uppstår dock en del problematik. Enligt regelverket är det svårt att identifiera när ett internt projekt övergår till att vara en tillgång för företaget som kommer att generera framtida ekonomiska fördelar. Dessutom anses det vara problematiskt att säkerställa tillgångens anskaffningsvärde, eftersom anskaffningsutgiften måste kunna särskiljas från verksamhetens utgifter i övrigt samt utgifter för goodwill (IFRS-volymen 2012).

1.2. Problematisering

1.2.1. Regelverk och kriterier

På grund av problematiken med att uppfylla ovanstående kriterier medför detta svårigheter för företag kring bedömningen om huruvida utgifter för interna projekt ska kostnadsföras mot resultatet eller aktiveras som internt upparbetade immateriella tillgångar i balansräkningen. Därför har regelverket delat upp arbeten kring interna projekt i två faser: *forskningsfas* och *utvecklingsfas*. IFRS-Volymen (2012) säger att så länge arbetet kring interna projekt befinner sig i forskningsfasen måste alla dess utgifter kostnadsföras i resultaträkningen. Detta eftersom projekt i den här fasen inte anses uppfylla alla ovanstående kriterier för aktivering. Om projektet däremot motsvarar definitionen av utvecklingsfasen ska utgiften aktiveras som tillgång i balansräkningen (IFRS-Volymen 2012).

Regelverket är utformat på sådant sätt att det ska ge vägledning genom uppställda redovisningsprinciper. Därmed tillhandhålls inte några kvantitativa eller tydliga gränsdragningar i specifika redovisningsfall för när en utgift ska kostnadsföras eller aktiveras. Istället lämnar regelverken det öppnet för företagen att göra egna professionella tolkningar av principerna, vilket medför att redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar kan ske på olika sätt (Marton et al. 2010). Många företag har därför varit inkonsekventa i sin tillämpning av redovisningsreglerna, vilket skapat väsentliga felmätningar och felrapporteringar (Lev 2003).

Jenkins & Upton (2001) anser att kontroll är det mest osäkra kriteriet eftersom lagliga eller avtalsenliga rättigheter inte är nödvändiga för att definiera en immateriell tillgång. Författarna menar att regelverket tillåter att dessa aktiveras även om konkreta rättigheter saknas, vilket gör kriteriet kontroll mer opålitligt. Lev (2003) menar å andra sidan att det finns många lönsamma företag som inte aktiverar sina utgifter på grund av osäkerhet för om de kommer att generera framtida ekonomiska fördelar. För mindre lönsamma företag ser praxis annorlunda ut. De har enligt författaren en benägenhet att aktivera alla sina utvecklingsutgifter. Därför menar författaren att de finansiella rapporterna ibland lämnar intressenterna i mörkret och gör det svårt för dessa att förlita sig på informationen som ges. Eftersom det finns redovisningsregler som följs av vissa företag men inte av andra påverkas jämförbarheten mellan olika företag och deras finansiella rapporter, vilket också motverkar syftet med ett harmoniserat redovisningssystem.

Utifrån dessa utgångspunkter uppstår frågan om varför företag redovisar sina FoU-utgifter på olika sätt och vilka kriterier de anser vara svårast att uppfylla.

1.2.2. Orsak till redovisningslösningar

Enligt Oswald & Zarowin (2007) är beslutet mellan att aktivera eller kostnadsföra en utgift associerad med faktorer som påverkar relationen mellan dagens avkastning och framtida vinster. Författarna menar att de som väljer att aktivera en utgift oftast är nya och mindre lönsamma företag, medan de som kostnadsför oftast är mogna och mer lönsamma företag.

Förklaringen till detta är att mogna och mer lönsamma företag oftast har råd att kostnadsföra en utgift medan mindre oetablerade företag vill förbättra resultatet genom att aktivera utgifter.

Vidare menar Oswald & Zarowin (2007) att aktivering av forsknings- och utvecklingsutgifter ger mer rättvisande information om företagets resultat, vilket är en fördel för dem som vill investera i företaget. Jenkins & Upton (2001) påstår samtidigt att vissa företag väljer att inte aktivera immateriella tillgångar eftersom de anser att aktivering av sådana utgifter kan avslöja affärshemligheter, vilket i sin tur kan skada företagets konkurrenskraft. Vidare menar författarna att andra företag istället väljer att kostnadsföra sina internt upparbetade immateriella tillgångar för att kunna uppnå skatteeffekter, i form av lägre beskattningsbart resultat och högre skatteavdrag.

Även Deegan & Unerman (2011) menar att företagsledningen i många fall väljer olika redovisningslösningar för att gynna sig själva. Författarna indikerar att maktförhållandet mellan företagsledningen och ägarna kan påverka framställningen av de finansiella rapporterna. I detta fall skulle de givna tolkningsmöjligheterna av principerna i regelverken utnyttjas för att skapa en mer gynnsam framställning av företagets verksamhet, vilket skulle leda till högre ersättning för parterna (Deegan & Unerman 2011). Cazavan-Jey et al. (2011) menar även att det finns en konflikt mellan förespråkare och motståndare till aktivering av utgifter för interna projekt. Förespråkarna framhåller informationsvärdet i aktiverade tillgångar som mycket viktigt för investerare och finansiärer, medan motståndarna menar att det finns en överhängande risk med att låta företagsledningen göra egna subjektiva bedömningar av värdet på tillgången. De senare menar att det med rådande regelverket är för lätt att manipulera siffror i företagens finansiella rapporter. För att undvika att företag blåser upp det egna värdet med aktiverade tillgångar, vilket kan bli förödande om det visar sig att tillgången inte bidrar till verksamheten, bör istället kostnadsföring av utgifter framhållas som ett säkrare alternativ, särskilt i takt med att produkter får kortare livscykler och tillgångars varaktighet blir mer begränsad (Cazavan-Jey et al. 2011).

Konflikten och oenigheten om hur immateriella tillgångar bör behandlas tyder på att det finns frågetecken inom det redovisningsområden som växer och blir allt viktigare för företag, immateriella tillgångar, och en generell osäkerhet om vad som är rätt och fel.

Med utgångspunkt i detta uppstår vår andra frågeställning om vilka andra faktorer som påverkar hur företag redovisar sina FoU-utgifter.

1.3. Syfte

Syftet med studien är att förstå hur internt upparbetade immateriella tillgångar redovisas och förklara varför dessa tillgångar redovisas på olika sätt samt att tydliggöra vilka faktorer som påverkar hur forsknings- och utvecklingsutgifter redovisas.

2. Metod

I detta kapitel beskrivs och förklaras tillvägagångssättet vid insamlingen av data. Först behandlas metodval, sedan urval, deduktiv ansats, datainsamling, tillförlitlighet och slutligen källkritik.

2.1. Kvalitativ metod

Kvalitativa intervjuer används vid insamling av data från ett mindre informantfält, men varje enskild intervju tar i regel längre tid att genomföra i jämförelse med tiden det tar att fylla i en enkät (Patel & Davidson 2003). För att ta reda på vilken sorts metod vi skulle använda oss av i vår studie, fick vi först ta reda på vilket syfte vi skulle ha och vilka frågeställningar vi skulle utgå ifrån. När detta var identifierat och klart bestämde vi oss för att använda en kvalitativ metod i form av intervjuer med personer från olika organisationer. Alltså har tillvägagångssättet för vår empiriska insamling skett med hjälp av kvalitativ metod och tolkande analyser. Anledningen till att kvalitativ metod valdes före den kvantitativa metoden, var för att vi ville få djupare information om ämnet, internt upparbetade immateriella tillgångar. Detta hade inte varit möjligt om enkäter hade används istället för intervjuer, eftersom man under kvalitativa intervjuer kan ställa följdfrågor, gräva i ämnet och få en djupare inblick om internt upparbetade immateriella tillgångar

2.2. Urval

Det finns olika sorters urval att utgå ifrån när man utför en studie. En av de urvalsmetoder som vanligtvis används inom kvalitativ forskning är bekvämlighetsurval, vilket innebär att forskaren genom en tillfällighet får möjligheten att genomföra datainsamling till sin studie. Med andra ord betyder bekvämlighetsurval att lämplig tid och resurser finns tillgängliga för forskaren när denne vill samla in data till sin forskning (Bryman & Bell 2005).

Vår studie är baserad på bekvämlighetsurvalet, eftersom vi har studerat närliggande organisationer för att samla in information till vår studie. Detta innebär att vi endast har kontaktat organisationer vars geografiska tillgänglighet ligger oss nära till hands, för att underlätta studiens process. Vi valde att studera organisationer som ligger i Skåne, för att lättare kunna ta oss till den plats där respondenterna befinner sig och för att undvika göra telefonintervjuer.

Företagen som vi har intervjuat är samtliga läkemedelsutvecklande företag och är verksamma inom den bioteknologiska branschen. Anledningen till att dessa företagen valdes var för att de arbetar med forskning och utveckling, vilket var en förutsättning för att kunna genomföra studien. Respondenterna som har valts anses kunniga inom ämnet eftersom de är ansvariga för företagets redovisningsfrågor.

Problem som vi stötte på under arbetets gång var att organisationerna som vi kontaktade inte var särskilt tillmötesgående. Många organisationer valde att tacka nej till våra intervjuer på grund av tidsbrist. Av totalt 33 företag valde slutligen fyra personer från fyra olika organisationer att ställa upp på intervjuer.

2.3. Deduktiv ansats

Den deduktiva ansatsen visar hur förhållandet mellan teori och empiri ser ut. Deduktiv ansats används när man utgår från tidigare teorier eller forskningar om själva ämnet. Inom det deduktiva tillvägagångssättet ställer forskaren antaganden som sedan granskas gentemot de tidigare teorier och hypoteser som har använts (Bryman & Bell 2005).

I det här arbetet har vi använt oss av det deduktiva tillvägagångssättet. Detta innebär att grunden till vår studie är baserad på tidigare teorier och forskningar. Våra egna antaganden och den empiriska insamlingen har hela tiden ställts mot tidigare teorier och forskningar för att få en så tydlig studie som möjligt. Enligt Bryman & Bell (2005) innebär den induktiva ansatsen att författaren skapar egna teorier och hypoteser utifrån insamlad empiri. Av den anledningen anses inte den här studien ha genomförts med hjälp av den induktiva ansatsen.

2.4. Intervju/primärdata

Inom intervjuteknik finns det ett begrepp som kallas för standardisering. Intervjuer kan genomföras med hög respektive låg grad av standardisering. Hög grad av standardisering innebär att man ställer samma frågor i samma följd, utan förklaringar till samtliga respondenter i samtliga intervjuer. Låg grad av standardisering innebär istället att man ställer frågorna i den följd som passar in i konversationen och följdfrågor formuleras beroende på tidigare svar. Inom denna intervjuteknik är variationsmöjligheterna stora, vilket också skapar en troligtvis mer givande empiriinsamling (Trost 2010).

Vi valde att genomföra våra intervjuer med låg grad av standardisering, där vi hade fastställda frågor i förväg och i efterhand fick följdfrågorna formuleras för att klarlägga respondentens tidigare svar. Man kan även säga att intervjuerna utfördes på ett semistrukturerat sätt, vilket betyder att vi utgick från ett antal färdiga frågor som vi hade konstruerat och i efterhand tillkom följdfrågor beroende på hur respondenterna svarade. Intervjuer med låg grad av standardisering valdes för att vi skulle ha utrymme att ställa följdfrågor om sådana uppstod. Sådan intervjuteknik leder till mer information, eftersom diskussioner kan uppstå under intervjuerna som kan vara givande för studien.

2.5. Sekundärdata

Vår sekundärdata har bestått av årsredovisningar och interna dokument. Dessutom har litteratur och vetenskapliga arbeten används för att hämta olika teorier och normer som senare i arbetet jämförts och analyserats mot framtagen empiri. De vetenskapliga artiklarna har hämtats från *Google Scholar* samt från Lunds Universitets biblioteksdatabas, Summon. Årsredovisningarna har hämtats från *Retriever Business* (tidigare Bolagsinfo), vilket också ingår i Lunds Universitets biblioteksdatabas.

2.6. Datainsamling

Som tidigare nämnts har vi använt oss av intervjuer samt årsredovisningar och interna dokument för att samla in data till vår studie. Vi valde respondenter som var insatta i

forskning och utveckling och som ansågs, av sina egna organisationer besitta mest kunskap om internt utarbetade immateriella tillgångar. De som vi valde att intervjua var:

- VD för företag 1
- VD för företag 2
- Redovisningsansvarig för företag 3
- Redovisningsansvarig för företag 4

Samtliga intervjuer genomfördes genom att vi intervjuade en respondent åt gången, vilket har gjort att respondenterna hela tiden var i en ”1 mot 3 situation”. Men då vår hypotes var att våra respondenter är vana vid intervjuer, då de sitter på positioner där diskussioner är vanligt förekommande, tror vi inte att detta har påverkat deras svar något nämnvärt. Vi har hela tiden varit i situationen att båda parterna i intervjuerna varit okända för varandra sedan tidigare, vilket enligt Thomasson (2010) kan påverka resultatet i både positiv och i negativ bemärkelse.

Intervjuns syfte klargjordes från början så att respondenterna skulle kunna välja, om de ville vara anonyma eller om deras namn fick användas i intervjun och i studien (Patel & Davidson 2003). Samtliga respondenter valde att vara anonyma och därför refereras de till som företag 1, 2, 3 och 4 i den här studien. Intervjufrågorna erbjöds i förväg till respondenterna, så att de kunde förbereda sig på frågorna. Samtliga intervjuer varade ca 60 minuter, spelades in på diktafon och i efterhand har vi transkriberat intervjuerna, vilket betyder att det inspelade materialet omvandlades till text. Därefter skickades det transkriberade materialet till respondenterna så att de kunde ta del av sina intervjusvar. Enligt Trost (2010) kan respondenterna, genom att ta del av det transkriberade materialet få möjligheten att kommentera det som har sammanställts. På så sätt har de kunnat be oss ändra det som vi har transkriberat, ifall något inte stämde överens med det som sagts under intervjun eller om de tyckte att vi hade tolkat något felaktigt. Två av respondenterna godkände sina intervjuer och krävde inga korrigeringar. Resterande respondenter valde att korrigera enstaka ord i sina intervjuer som hade uppfattats fel av oss.

2.7. Tillförlitlighet och överförbarhet

För bedömning av kvalitativa undersökningar, kan man använda sig av kriterier som tillförlitlighet och överförbarhet. Att skapa tillförlitlighet innebär att studiens resultat rapporteras till de personer som har deltagit i studien. På så sätt kan forskarens uppfattning av verkligheten verifieras av personerna som har deltagit i studien. Detta går under benämningen respondent eller deltagarvalidering. Inom kvalitativa forskningar ligger fokus på studiens djup och inte bredd, vilket gör att resultatet fokuseras på studiens sammanhang. Om däremot en detaljerad beskrivning finns tillgängligt, kan andra personer få en översikt om hur pass överförbar resultatet av studien är till en annan kontext (Bryman & Bell 2005).

I vårt fall anser vi att tillförlitlighet har skapats, på så sätt att samtliga respondenter har tagit del av sina intervjuer och bekräftat att vår uppfattning har stämt överens med det som sagts under intervjuerna. Alltså har en respondent eller deltagarvalidering skett från

intervjupersonernas sida. Resultatet av hela studien har de för tillfället inte tagit del av, men tanken är att den slutliga studien skall finnas tillgängligt för dem. Samtliga respondenter som deltog i studien tillhör läkemedelsutvecklande bioteknik bolag och när det gäller överförbarhet, kan vi med stor sannolikhet generalisera resultatet av vår kvalitativa studie till alla organisationer som utför forskning och utveckling.

2.8. Källkritik

Källkritik innebär att man som författare av ett arbete eller dylikt skall ha ett kritiskt förhållningssätt till inhämtad information. Några olika punkter att utgå ifrån när det gäller källkritik är författarens trovärdighet, hur aktuell källan är, källans objektivitet, källans förhållande till andra källor samt statusen på de skrivna texterna (Rienecker & Stray Jørgensen 2008).

Med utgångspunkt i ovanstående punkter och med kritiska ögon anser vi att källorna i form av böcker varit trovärdiga. Detta då böckerna delvis består av tidigare kurslitteratur, rekommenderade böcker av vår handledare, samt övrig relevant litteratur för ämnet. Vi har försökt att välja den senast publicerade litteraturen som möjligt för att arbetet skall vara uppbyggt på så aktuella källor som möjligt. När det gäller författarnas objektivitet och förhållande till andra källor är det svårt för oss att säga hur de står, då böckerna både är skrivna på svenska och på engelska och att författarna säkert har olika relationer som kan påverka deras objektivitet. Då delar av vår litteratur består av tidigare använd kurslitteratur anser vi att statusen på den borde vara på en bra nivå för att bistå till en C-uppsats.

Trots att publiceringsdatumen för de vetenskapliga artiklarna varierar, anser vi dem vara tillfredställande eftersom de har försett oss med mycket relevant information. Författarnas förhållningssätt till andra källor är svårt för oss att bedöma då vi inte har någon bakgrundsfakta om författarna. Trovärdigheten på de vetenskapliga arbetena som vi har använt anser vi vara höga då de har blivit klassificerade som vetenskapliga artiklar.

Respondenter som intervjuades har under flera års tid arbetat med ekonomi och frågor som immateriella tillgångar, vilket innebär att de anses ha god erfarenhet kring de frågor som uppstod i studien. Mot bakgrund av detta anser vi att de har varit lämpliga informanter för vår studie. När det gäller respondenternas trovärdighet, anser vi att de har varit trovärdiga, eftersom samtliga respondenter valde att vara anonyma. Deras anonymitet kan ha lett till att vi har erhållit mer information om hur företagen redovisar immateriella tillgångar, än om företagen inte hade varit anonyma. Om respondenterna inte hade varit anonyma hade deras trovärdighet inte varit lika hög. Desamma gäller deras objektivitet. Detta då de representerar sina organisationer och med stor möjlighet hade tänkt igenom sina svar en extra gång och kanske även modifierat dem beroende på sina organisationers ambitioner. Detta innebär att svaren med stor säkerhet hade sett annorlunda ut om respondenterna inte hade valt att vara anonyma.

3. Teoretisk referensram

I detta kapitel förklaras först de olika relevanta delarna av regelverken: Föreställningsramen, som ligger till grund för regelverken, samt IAS 1 som kompletterar denna, regelverket för immateriella tillgångar, IAS 38 och en mer ingående beskrivning av reglerna för internt upparbetade immateriella tillgångar. Vidare behandlas teorier om valen av olika redovisningslöningar: detta inleds med skillnaderna mellan att aktivera eller kostnadsföra immateriella tillgångar. Därefter behandlas Positiv redovisningsteori, Institutionell teori och Intressentteorin. Avsnittet avslutas med en sammanställning av de problematiska områden kring regelverken och teorier som identifierats samt vilka ytterligare effekter dessa kan få.

3.1. Bakgrund

Sedan 2005 är *International Financial Reporting Standards (IFRS)* så som det antagits av EU rådande redovisningsstandard för koncernredovisning i svenska noterade moderbolag. Detta innebär i vidare mening att berörda företag är skyldiga att följa de redovisningsprinciper som erhålls i IFRS samt av International Accounting Standards Board (IASB) godkända standarder inom det äldre regelverket International Accounting Standards (IAS) som fortfarande används. I detta omfattas även tolkningsuttalanden från International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) och Standing Interpretations Committee (SIC) (IFRS-Volymen 2012).

IASB är en oberoende expertorganisation som arbetar med att ta fram standarder, principer och regelverk för finansiell redovisning. Deras arbete syftar till att öka den internationella harmoniseringen av redovisningsprinciper samt främja jämförbarheten av finansiella rapporter mellan företag och över nationella gränser. IFRS är framtaget för att vara principbaserade redovisningsstandarder och har sin utgångspunkt i de grundprinciper som tillhandahålls i Föreställningsramen (IFRS-Volymen 2012). Grundföreställningen är att dessa ska ge relativt lite vägledning för hur tillämpning ska ske i specifika fall. Principerna ger således inga kvantitativa gränsdragningar. Istället är tanken att IFRS ska tillhandahålla kvalitativa principer inom vilket företag kan göra egna professionella tolkningar av standarderna som sedan appliceras på verksamhetens redovisning (Marton et al. 2010).

3.2. Föreställningsramen och IAS 1

Föreställningsramen som den är idag har legat till grund för utformning av finansiella rapporter sedan 1989. Syftet med ramen då den för första gången togs fram 1970 var att ge en bättre teoretisk grund för de olika redovisningsstandarder som gavs ut, vilket skulle bidra till mer konsekventa redovisningsregler som tidigare tagits fram mer slumpartat. EU har idag Föreställningsramen inom sin reglering, vilket innebär att alla europeiska företag som använder IFRS regelverket ska hämta vägledning i Föreställningsramen när de upprättar finansiella rapporter (Marton et al. 2010).

Föreställningsramen ger olika parter vägledning i redovisningssystemet. Bland annat ska alla regler i redovisningssystemet IFRS utformas i enlighet med Föreställningsramen. För företaget har Föreställningsramen liknande syften. Dels är den till hjälp för tolkning av de

regler som finns. Dels täcker den upp för regelverket i de fall det inte finns någon regel som är tillämpningsbar på en specifik situation. All redovisning som upprättas i enlighet med IFRS ska ha Föreställningsramen som vägledning så länge denna inte motsägs av en specifik standard (Marton et al. 2010).

De centrala gestalterna för Föreställningsramen är intressenter utanför företaget. Ramen är således endast tänkt som ramverk för extern redovisning. Bland dessa är investeraren, det vill säga aktieägaren eller den potentiella aktieägaren, den viktigaste intressenten. I detta avseende skiljer sig både IFRS och Föreställningsramen från traditionell kontinental redovisning som haft storägare som sin centrala gestalt. Med utgångspunkt i investerarens informationsbehov säger Föreställningsramen att företag ska tillhandahålla finansiella rapporter om resultaträkning, balansräkning, kassaflöden samt noter (Marton et al. 2010).

Vidare sätter Föreställningsramen upp kvalitativa egenskaper som redovisning och rapporter måste ha för att vara användbara för olika parter. Finansiella rapporterna ska ge intressenter en bra överblick över verksamheten och varje del som redovisas ska tillföra användbar information som kan ligga till grund för beslut. För att undvika allt för detaljrika rapporter eller för överskådliga rapporter ställs därför krav på att de poster som är av väsentlig betydelse för en beslutsituation ska särredovisas och tydliggöras. Transaktioner som är av liten eller rutinmässig art särredovisas därmed mer sällan än transaktioner som skett under mer ovanliga förhållanden (Marton et al. 2010).

Informationen i rapporterna ska vara förståelig för en användare med rimliga kunskaper och relevant i användarens syfte att uppnå sina mål med informationen. Detta innebär att en investerare utifrån den information som ges ska kunna minska sin osäkerhet kring företagets utfall samt att det ska vara möjligt för denne att prognostisera framtida lönsamhet. Som ett led i detta ska det också vara möjligt att jämföra redovisningen för företaget bakåt i tiden mellan olika år. Detta förutsätter att företag varit konsekventa i sina redovisningsmetoder för att olika år ska var jämförbara. Upprättandet enligt IFRS och Föreställningsramen skapar även förutsättningar för investerare att göra jämförelser mellan företag. Genom en viss grad av standardisering ökar harmoniseringen av företagens rapportframställning och gör det mer möjligt att jämföra företag även inom olika branscher och på en internationell nivå, vilket också är ett syfte med regelverket (Marton et al. 2010).

Ytterligare en egenskap som Föreställningsramen tar upp för kvalitativ redovisning är att informationen ska vara tillförlitlig. Med detta menas att den på ett neutralt sätt avbildar det som ska avbildas utan hänsyn taget till ett förutbestämt resultat eller annat mål. Därav ställs det krav på att all information om transaktioner som sker i företaget ska kunna understödjas och verifieras. Dessutom ska det kunna påvisas validitet i de mätningar som gjorts. På detta sätt säkerställs att mätningarna är gjorda med rätt metod och utförda på ett korrekt sätt (Marton et al. 2010).

Försiktighetsprincipen innebär att de bedömningar som måste göras under osäkerhet ska behandlas med motiverad försiktighet. Detta innebär att tillgångar och intäkters värde inte ska överskattas eller att skulder och kostnader inte ska underskattas. Andra osäkerheter som ovisshet om framtida betalningar och nyttjandeperiod för tillgångar ska också behandlas med

försiktighet. Denna osäkerhet ska förutom att den hanteras med försiktighetsprincipen även upplysas om (IFRS-Volymen 2012). Av tradition har försiktighetsprincipen präglat svensk redovisning och legat till grund för de företag som följt lagarna i Årsredovisningslagen (ÅRL). IFRS ställer till skillnad från ÅRL högre krav på att redovisningen ska vara neutral snarare än försiktig, av den anledningen att tillförlitligheten i en neutral rapport är högre. Försiktighet ska därmed vidtas i den mån det inte sker på bekostnad av neutralitet (Marton et al. 2010).

Standard nummer ett inom regelverket, IAS 1, överlappar till stor del Föreställningsramens principer. En viktig skillnad är dock att reglerna i IAS 1 är tvingande. IAS 1 ställer även ytterligare ett krav på utformningen av de finansiella rapporterna. Rapporten ska ge en rättvisande bild av företagets ekonomiska situation. Rättvisande bild definieras vara en redovisning som upprättats helt i enlighet med de definitioner för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader som finns i föreställningsramen. Om IFRS följs korrekt ska det således leda till en rättvisande bild. Avsteg från en standard inom IFRS får endast göras om det skulle leda till en mer rättvisande bild eller om en ny standard kräver det (IFRS-Volymen 2012).

3.3. IAS 38 Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångar som inte uttryckligen omfattas av en annan standard ska behandlas enligt IAS 38. Syftet med denna standarden är att ange hur dessa immateriella tillgångar behandlas i redovisningen. Enligt IAS 38 är en immateriell tillgång en *identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk form*. Kriterier i definitionen immateriell tillgång som måste vara uppfyllda är identifierbarhet, kontroll samt att tillgången ska ge framtida ekonomiska fördelar (IFRS-Volymen 2012).

Identifierbarhet innebär att det ska gå att skilja den immateriella tillgången från goodwill. Med identifierbarhet menas också att tillgången ska kunna separeras från företaget och säljas, överlåtas, licensieras, hyras ut eller bytas, antingen enskilt eller tillsammans med hänförligt avtal, hänförlig tillgång eller hänförlig skuld. En immateriell tillgång är också identifierbar om den är uppkommen ur avtalsenliga eller andra juridiska rättigheter, det vill säga att företaget har tillgången till följd av ett avtal, lag eller annan reglering (IFRS-Volymen 2012).

Kontroll innebär att företaget kan säkerställa att framtida ekonomiska fördelar från tillgången kommer företaget till del samt att företaget kan begränsa andras möjligheter att få del av dessa fördelar. Kontroll påvisas normalt genom juridiska rättigheter så som upphovsrätt, överenskommelser eller lagstadgad tystnadsplikt. Det är dock inte nödvändigt för företaget att påvisa juridiskt berättigad kontroll om det är möjligt att påvisa samt ha kontroll över framtida ekonomiska fördelar på något annat sätt (IFRS-Volymen 2012).

Framtida ekonomisk fördel innefattar intäkter från försäljning av produkter eller tjänster, kostnadsbesparingar eller andra fördelar som uppkommer till följd av innehavet av tillgången. Fördelen ska utifrån företagsledningens bästa bedömningar av rimliga och välunderbyggda antagande vara sannolik och tillfalla företaget (IFRS-Volymen 2012).

För att immateriella tillgångar ska få aktiveras i balansräkningen ska det således vara tydligt att det finns en gynnsam immateriell tillgång att aktivera. IFRS ställer även ytterligare krav på att tillgångens *anskaffningsvärde* ska vara möjligt att beräkna på ett tillförlitligt sätt. Tillgången ska vid första redovisningstillfället tas upp till detta värde. Till anskaffningsvärdet räknas alla utgifter som är hänförliga till tillgångens uppkomst i företaget. Detta kan motsvaras av köpeskillingen betald vid ett förvärv av tillgången eller den totala summan av nedlagda utgifter för att skapa och färdigställa tillgången internt. Det förutsätts i detta fall att specifika utgifter för den immateriella tillgången går att särskilja från utgifter för verksamheten som helhet samt att dessa kan beräknas. En immateriell tillgångs anskaffningsvärde kan också fastställas enligt noterade marknadspriser om det är möjligt (IFRS-Volymen 2012).

Immateriella tillgångar kan anskaffas på tre sätt: genom ett separat förvärv där endast en specifik tillgång ingår, genom ett rörelseförvärv där tillgången är en del av en hel rörelse som köps, eller genom att tillgången skapas internt i den egna verksamheten (IFRS-Volymen 2012). Enligt Marton et al. (2010) kan tillgångens möjlighet att uppfylla IFRS kriterier för immateriella tillgångar skilja sig beroende på hur den är anskaffad. Detta påverkar i sin tur hur tillgången ska behandlas redovisningsmässigt. För varje variant av anskaffad immateriell tillgång finns ett skilt regelavsnitt som behandlar ytterligare kriterier som tillgången, förutom ovanstående definition av immateriell tillgång, ska uppfylla för att få redovisas i balansräkningen (IFRS-Volymen 2012).

3.4. Regelverket kring internt upparbetade immateriella tillgångar

Att upparbetas internt är det tredje sättet för hur en immateriell tillgång kan anskaffas. Enligt IAS 38 är det svårt att bedöma om en internt upparbetad immateriell tillgång uppfyller kriterierna för att aktiveras i balansräkningen framför allt på grund av två anledningar:

1. Det kan vara svårt att identifiera om och när det finns en identifierbar tillgång som kommer att generera förväntade framtida ekonomiska fördelar.
2. Det kan vara problematiskt att på ett tillförlitligt sätt fastställa tillgångens anskaffningsvärde. Detta på grund av att det är svårt att särskilja utgifter för den internt upparbetade immateriella tillgången från utgifter som uppkommit i den löpande verksamheten samt från utgifter som uppkommit för att bibehålla eller öka företagets internt upparbetade goodwill.

Enligt Marton et al. (2010) gäller därmed relativt strikta kriterier och försiktighet för vad som får aktiveras som internt upparbetade immateriella tillgångar. Detta innebär att utgifter för exempelvis reklam, varumärke, utbildning eller omorganisering vanligtvis inte aktiveras i balansräkningen utan kostnadsförs i resultaträkningen. IAS 38 gör dock gällande att aktivering får göras av vissa utgifter inom FoU som uppfyller givna kriterier.

För att avgöra om en utgift för en internt upparbetad immateriell tillgång uppfyller kriterierna för att aktiveras i balansräkningen delas skapandet av tillgången upp i en *forskningsfas* och en

utvecklingsfas. Om utvecklingsfasen inte kan särskiljas från forskningsfasen anses utgifterna tillhöra enbart forskningsfasen (Smith 2006).

3.4.1. Forskningsfas

Forskningsfas exemplifieras på ett antal sätt i IAS 38. Det är sökande efter, utvärderingen av och slutligt urval av tillämpningar av forskningsresultatet. Det är sökandet efter alternativa material, enheter, produkter, processer, system eller tjänster, samt formulering, utformning, utvärdering och slutligt urval av möjliga nya eller förbättrade alternativ till dessa (IFRS-Volymen 2012). Generellt kan därför sägas att forskning är verksamheter som syftar till att söka efter ny kunskap (Marton et al. 2010). I IAS 38 står det att inga utgifter som uppstår i forskningsfasen av ett projekt får redovisas som tillgång i balansräkningen. Alla utgifter som uppkommer under denna fas ska således kostnadsföras direkt. Enligt IASB finns det ingen möjlighet att i detta stadiet skapa en redovisningsbar tillgång. Detta av anledningen att det under forskningsfasen inte går att visa att det finns en immateriell tillgång som kommer att generera troliga framtida ekonomiska fördelar. Forskningsfasen pågår tills kriterierna för utvecklingsfas är uppfyllda (Smith 2006).

3.4.2. Utvecklingsfas

Enligt Smith (2006) ska en immateriell tillgång som uppfyller kriterierna för att vara i utvecklingsfasen tas upp som tillgång i balansräkningen. Detta är för att en tillgång i utvecklingsfasen anses ha kommit längre än en tillgång i forskningsfasen och därmed antas ligga närmre försäljningen av en framtida produkt (Marton et al. 2010). I ett internt projekts utvecklingsfas kan ett företag identifiera en immateriell tillgång och påvisa att tillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar. Utgifter för ett projekt i utvecklingsfasen ska således aktiveras som tillgång om det är tekniskt möjligt för företaget att färdigställa, använda eller sälja tillgången. Företaget ska också ha för avsikt att färdigställa, använda eller sälja den. Om den ska användas internt ska användbarhet påvisas. Det ska även finnas förutsättningar för att använda och sälja den immateriella tillgången och företaget ska kunna visa att den immateriella tillgången troligen kommer att generera framtida ekonomiska fördelar. Detta kan göras genom att det finns en marknad för den immateriella tillgången som sådan eller för det som produceras med den immateriella tillgången, alternativt genom att de ekonomiska fördelarna av att använda tillgången i den egna verksamheten kan påvisas (IFRS-Volymen 2012).

Ytterligare ett villkor är att det ska finnas adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja den immateriella tillgången. Detta kan generellt visas genom en affärsplan där det framgår vilka tekniska, finansiella samt andra resurser som krävs eller genom ett lånelöfte från en bank (IFRS-Volymen 2012).

Företaget ska också på ett tillförlitligt sätt kunna beräkna de utgifter som är hänförliga till den immateriella tillgången under dess utveckling. Dessa utgifter ska kunna särskiljas från den övriga löpande verksamheten och ska var direkt hänförliga till det specifika projektet. Till anskaffningsvärdet räknas sedan summan av alla hänförliga utgifter som uppkommit (IFRS-Volymen 2012).

3.5. Aktivering eller kostnadsföring

Företag som aktiverar immateriella tillgångar visar jämnare siffror på nyckeltalet avkastning på eget kapital medan företag som kostnadsför immateriella tillgångar visar mer variation på samma nyckeltal (Cazavan-Jeny et al. 2011). Författarna exemplifierar vidare att företag som kostnadsför immateriella tillgångar generellt redovisar ett lägre värde i tillgångar och lägre summor i det egna kapitalet och har därmed i valet att aktivera eller kostnadsföra möjlighet att påverka nyckeltal som skuldsättningsgrad och avkastning på eget kapital. Om företaget skulle välja att kostnadsföra utgifter som annars hade kunnat aktiveras skulle dessa nyckeltal i företaget försämrats, vilket i sin tur skulle påverka företagens profil negativt i det avseendet att tillståndet i verksamheten blev mer instabil och riskabel. Det finns därmed en stor möjlighet för företagsledningen att påverka sin lönsamhetsprofil när de väljer om de ska aktivera eller kostnadsföra sina projekt (Cazavan-Jeny et al. 2011). Författarna menar vidare att förespråkarna för aktivering av immateriella tillgångar vidhåller att aktivering av immateriella tillgångar möjliggör för företagsledarna att förmedla viktig intern information om FoU-projekt, vilket kan vara viktigt för investerare.

Motståndarna av aktiveringen av immateriella tillgångar påstår att aktivering medför alltför subjektiva omdömen som orätt kan utnyttjas till företagets fördel. Eftersom valet mellan aktivering eller kostnadsföring påverkar balansräkningen, resultaträkningen, kassaflödet och relaterade nyckeltal både det året en finansiell rapport utges och de kommande åren, kan företagsledarnas handlingsfrihet leda till manipulation av rapporterade inkomster, kassaflöden och relaterade nyckeltal. Företagsledare kan exempelvis välja att aktivera utgifter för forskning och utveckling för att skjuta kostnader i framtiden. Genom att skriva av tillgången blir kostnaden för det gångna året lägre och på så sätt manipuleras en högre vinst (Cazavan-Jeny et al. 2011).

Samma personer förespråkar även kostnadsföring av FoU-utgifter av den anledningen att kostnadsföring eliminerar möjligheten att osäkra och olönsamma projekt aktiveras och senare blir objekt för ödesdigra nedskrivningar som kan drabba företaget hårt. Genom att ta bort aktiveringsmöjligheten försvinner möjligheten för företag att blåsa upp sig själv och risken att företaget faller platt om utfallet inte blir som förutspått. Det finns även diskussioner kring att aktivering av tillgångar inte är förenligt med produkternas allt kortare livscyklar (Cazavan-Jeny et al. 2011).

3.6. Positiv redovisningsteori

Positiv redovisningsteori försöker förklara hur företagsledare väljer olika redovisningslösningar. Teorin antar att individer är drivna av eget intresse och agerar opportunistiskt för att öka den egna välfärden, även om det är på bekostnad av en annan individs välfärd. Detta innebär även att en part kan undvika att utföra åtgärder som gynnar den andra parten om den egna välfärden förblir opåverkad av åtgärden. Företagsledare antas därför välja redovisningslösningar som de själva kommer att gynnas av (Deegan & Unerman 2011). För att förklara och förutse redovisningslösningar har Watts & Zimmerman (1990) utvecklat tre hypoteser: en *bonushypotes* som grundar sig i avtalsbonus, en *hypotes om*

företagets skuldsättningsgrad hos extern part samt en hypotes om politisk kostnad och påverkan.

Relationen mellan företagsledning och aktieägare brukar ofta regleras genom utförliga kontrakt och bonusavtal som är utformade för att styra företagsledningens arbete i eftersträvd riktning (Deegan & Unerman 2011). Med bonushypotesen menar Watts & Zimmerman (1990) att företagsledare som får bonus relaterad till redovisat resultat i större utsträckning väljer redovisningslösningar som ökar företagets redovisade vinst och resultat. Enligt bonushypotesen kan ledningen använda sig av bland annat låga avskrivningar, låga nedskrivningar och höga aktiverade utvecklingsutgifter för att manipulera redovisningsrapporter och nå positiva bouseffekter. Ett alternativ är att företaget minskar sina forskningskostnader för att på kort sikt öka sitt resultat (Deegan & Unerman 2011). Watts & Zimmerman (1990) tar också upp att bonussystem som är utformade på så sätt att företaget måste uppnå en minimivinst, kan ha motsatt effekt på vinstredovisningen. Om företaget upplever att minimal vinstnivå är svår att uppnå kommer företagsledningen istället välja redovisningslösningar som för det gångna året minskar företagets vinst och kan på så sätt skjuta över överskott till nästkommande år för att nå upp till satta vinstmål den kommande perioden.

Hypotesen om skuldsättningsgraden säger att ju större skuldsättning ett företag har hos externa parter desto större är sannolikheten att företagsledare väljer redovisningslösningar som stämmer bättre överens med rådande lånekriterier (Deegan & Unerman 2011). Vid låneavtal ställs vissa lånekriterier mot låntagaren för att långivaren ska försäkra sig om att det finns en återbetalningsförmåga. Om låneavtalet exempelvis kräver att ett visst förhållande råder mellan företagets tillgångar och skulder finns det incitament från företagsledningens sida att redovisa tillgångar och skulder så att detta förhållande upprätthålls. Ett företag som har ett banklån kan därmed överskatta vinster, öka redovisade tillgångar alternativt minska värdet på rådande skulder i syfte att förbättra nyckeltal som presenteras för banken och därmed undvika extra avgifter eller höjda kostnader för lånet vilket följer om låneavtalet bryts (Watts & Zimmerman 1990). Ju högre skulder ett företag har desto högre är sannolikheten att företaget manipulerar siffror för att upprätthålla rådande låneavtal. (Deegan & Unerman 2011).

Med hypotesen om politisk kostnad och påverkan menar Watts & Zimmerman (1990) att det finns ett samband mellan ett företags storlek och de påtryckningar de får från politiskt håll. Storleken representerar enligt Deegan & Unerman (2011) marknadsstyrka och indikerar om företaget gör stora vinster som i så fall bör beskattas. Vidare menar de att företag möts av påtryckningar från andra håll, som fackföreningar, konsumenter och miljöorganisationer, som menar att större och vinstgenererande företag exploaterar sina anställda genom att inte dela med sig av vinsterna, att de har för höga produktpriser eller att avgifter de betalar är förhållandevis för låga. För att undvika påtryckningar tenderar större och lönsamma företag att välja redovisningslösningar som minskar företagets vinst och undgår därmed anklagelser som nämns ovan (Watts & Zimmerman 1990).

3.7. Institutionell teori

Institutionell teori förklarar varför organisationer tenderar att likna varandra (Deegan & Unerman 2011). Det finns två termer inom institutionell teori: *isomorfism* och *decoupling*. Isomorfism är en process som tvingar organisationer att likna varandra. Den kan delas in i tvingande isomorfism, härmande isomorfism och normativ isomorfism. Tvingande isomorfism innebär att organisationer anpassar sig efter påtryckningar från staten, samhället, aktieägare eller andra organisationer som har stort inflytande. Härmande isomorfism innebär att organisationer tenderar att härma varandra i osäkra miljöer. Normativ isomorfism innebär att organisationer anpassar sig efter påtryckningar från experter inom deras områden (DiMaggio & Powell 1983). Exempelvis kan normativ isomorfism vara att företag följer revisorers kunskap inom redovisningsreglering och använder deras råd som standardsättare för hur företaget väljer redovisningslösningar (Deegan & Unerman 2011).

Decoupling innebär att trots att ett företag försöker och verkar agera i linje med en institutionell praxis, så blir företagets struktur ändå annorlunda. Detta eftersom företagets struktur skiljer sig betydligt mer från den institutionella praxisen. Ett aktuellt exempel är företag som utger hållbarhetsredovisningar på grund av institutionella påtryckningar. Att de gör detta betyder det inte att företagets primära mål fortfarande är att maximera vinsten (Deegan & Unerman 2011).

3.8. Intressentteori

Intressentteorin fokuserar på hur ett företag interagerar med olika grupper av intressenter. Det finns två inriktningar inom intressentteorin, *den normativa* och *den maktbaserade*. Enligt den normativa inriktningen ska alla aktieägare behandlas lika oberoende av vilken makt olika aktieägare har (Deegan & Unerman 2011). Aktieägarna kan delas in i primära och sekundära aktieägare. Primära aktieägare är aktieägare, vilka företaget inte hade kunnat fortsätta sin verksamhet utan. Sekundära aktieägare är aktieägare som har inflytande över företaget men som inte är essentiella för företagets överlevnad. För företaget är primära aktieägare av störst vikt därför borde företagsledarna agera i deras intresse (Clarkson 1995).

Enligt den maktbaserade inriktningen agerar företagsledningen i linje med de förväntningar som starka aktieägare har. Starka aktieägare kan tvinga organisationen att agera i linje med aktieägarnas förväntningar. Ju högre makt aktieägare har desto viktigare är att tillmötesgå aktieägarnas krav. Aktieägarnas krav kan vara relaterade till informationen om företagets olika aktiviteter. Ju mer beroende företaget är av aktieägarnas resurser desto större är sannolikheten att aktieägarnas förväntningar kommer att bli inkorporerade i företagets aktiviteter. Olika aktiviteter, som exempelvis finansiella rapporter blir direkt relaterade till förväntningar av en viss grupp av aktieägare. Vidare har företag ett incitament att rapportera information om olika aktiviteter som visar att företaget agerar i linje med aktieägarnas förväntningar. Aktiverade tillgångar skulle i detta fall innebära att företaget investerat i gynnsamma projekt och byggt värden som på något sätt kommer att gagna företaget framöver och generera framtida avkastning som aktieägarna kan ta del av (Deegan & Unerman 2011).

Det är viktigt för intressenterna att veta var de kan hitta information om företagets finansiella ställning. Framför allt investerarna eftersom de har mest nytta av företagets redovisning. Investerarna vill veta vilken avkastning de kan få genom att ta del av företagets aktiekurser, som i sin tur bestäms genom företagets framtida kassaflöden. Därför behöver investerarna information kring företagets prognoser om dess framtida kassaflöden. Prognoserna visar företagets värde samt hur mycket värde som kan skapas av företaget under dess nuvarande situation. Den här informationen kan investerare och övriga intressenter hitta i företagets resultaträkning. Utöver det behöver investerarna information kring vad som behövs för att skapa ett värde i verksamheten. Detta innebär att man behöver information om vilka resurser och investeringar som behövs för att skapa det här värdet. I balansräkningen kan investerare och övriga intressenter hitta denna informationen (Marton et al. 2010).

3.9. Sammanfattande ramverk

Nedanstående ramverk är en sammanfattning av de delar av regelverk och teorier som används för att analysera empirin och besvara våra frågeställningar.

3.9.1. Regelverk

Rådande regelverk har framtagits med Föreställningsramen som vägledning med syfte att harmonisera redovisningsstandarder mellan företag och över nationella gränser. Föreställningsramens bidrag är framför allt de kvalitativa egenskaper som ställs upp som varje finansiell rapport ska följa. Dessa ska säkerställa att rapporterna är till nytta för framför allt investerare som är den främsta målgruppen och intressenten för företagen. En viktig funktion med finansiella rapporter är därmed att den ska tillhandahålla relevant information som är användbar för investeraren och därför förutsätts det att rapporterna är översiktliga, konsekvent utformade och kan jämföras över tid och mellan företag. Bland annat nämns att all information som framställs ska vara objektivt bedömd och neutral för att rapporten ska vara tillförlitlig. Detta anses i många fall viktigare än att försiktighet vidtagits.

En viktig punkt är regelverkets utformning. Standarderna är principbaserade, vilket innebär att stora delar är reglerade med så kallade kvalitativa gränsdragningar. Standarderna ger därmed vägledning snarare än direktiv i hur redovisningen ska upprättas och specifika fall blir en tolkningsfråga för varje företag.

3.9.2. Kriterier

Regelverken för immateriella tillgångar nämner vidare ett antal kriterier som ska uppfyllas för att definitionen av immateriella tillgångar ska gälla och att tillgången ska få aktiveras i balansräkningen. Tillgången ska vara identifierbar på så sätt att den ska gå att avskilja från företaget och sälja vidare. På samma sätt ska tillgången vara under företagets kontroll genom juridiska bestämmelser eller på annat sätt visad kontroll som gör att företaget kan säkerställa att ekonomiska fördelar tillfaller dem och kan hindras från att tillfalla annat företag. Tillgången ska även ge upphov till en ekonomisk fördel för företaget. Förutom detta ska det vara möjligt att beräkna tillgångens anskaffningsvärde då detta ligger till grund för aktiveringsvärdet. För internt upparbetade immateriella tillgångar anses identifikationen,

beräkningen av anskaffningsvärdet samt de framtida ekonomiska fördelarna vara de mest problematiska kriterierna.

Regelverken har delat upp arbetet kring internt upparbetade immateriella tillgångar i en forskningsfas och en utvecklingsfas. Forskningsfasen kännetecknas av sökandet efter ny kunskap och får på grund av svårigheter med identifikationen inte aktiveras. Det är i detta stadiet inte säkert att företaget håller på att utveckla något som kommer att bli en tillgång för företaget. Internt projekt som däremot kommit längre än bara sökande efter kunskap och anses uppfylla ovanstående kriterier, räknas till utvecklingsfasen och ska aktiveras i balansräkningen.

3.9.3. Övriga påverkande faktorer

Det har förutom regelverkets egna reflektioner framkommit fler åsikter angående definitions-kriterierna. Jenkins & Upton (2001) anser kontroll vara det mest osäkra kriteriet eftersom det inte behöver vara lagligt reglerat för att gälla. Lev (2003) å andra sidan tar upp ekonomisk fördel som det mest osäkra kriteriet, eftersom det är svårt att beräkna framtida intäkter på nya tillgångar då det inte finns någon historisk data att jämföra dessa med.

Enligt Institutionell teori bör osäkerheten kring redovisningslösningar skapa förutsättningar för utvecklingen av en praxis. En undergren till teorin, härmande isomorfism, hävdar att organisationer tenderar att härma varandra och ”snegla på grannen” vid osäkra situationer och därmed bör organisationerna också börja likna varandra i det avseendet.

Andra teorier hävdar samtidigt att otydligheten kring regelverken kan komma att utnyttjas opportunistiskt. Bonushypotesen, inom Positiv redovisningsteori, hävdar att tolkningsutrymmet i regelverken skapar förutsättningar för företagsledningen att välja redovisningslösningar som gynnar den egna välfärden och undviker att genomföra handlingar som kan skada det egna intresset. Detta ger ledningen möjligheter att anpassa sina redovisningslösningar och därmed välja om man ska aktivera eller kostnadsföra utgifter för interna projekt. Även Cazavan-Jey et al. (2011) säger att det finns företag som använder tolkningsutrymmet som resultatreglerare eller för att putsa andra nyckeltal. Deegan & Unerman (2011) nämner också att samma användning kan vara vanlig för att uppnå kriterier satta i låneavtal hos banker och andra kreditinstitut.

Intressentteorin hävdar i motsats till detta att aktivering av utgifter kan uppfattas positivt hos många intressenter eftersom det ger dessa mer information om de investeringar som företaget gör. Ozwald & Zarowin (2007) menar också att aktivering kan ge mer rättvisade information om företagets verksamhet och ger intressenterna bättre möjlighet att följa de värden som byggs upp samt se till i vilken mån företaget lyckas generera avkastning med hjälp av dessa.

4. Empiri

I detta avsnitt presenteras först en kortare bakgrundsbeskrivning av företagen. Vi nämner inga namn eftersom företagen valt att vara anonyma. Därefter presenteras företagens syn och svar på de olika områden vi valt att fråga om: primärt om hur företagen går tillväga vid redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar men även deras övergripande syn på regelverken och olika redovisningslösningar.

4.1. Bakgrund

4.1.1. Företag 1

Företag 1 är ett börsnoterat bolag som är noterat på Nasdaq OMX Nordic Exchange Stockholm och tillhör segmentet Small Cap. Företaget är ett läkemedelsutvecklande bioteknik bolag. De tillämpar IFRS som regelverk för redovisningen av sina immateriella tillgångar. Företaget bedriver forskning och utveckling inom maghälsa och immunförsvar. Alla forskningsutgifter kostnadsför företaget löpande. Däremot redovisar företaget sina utvecklingsutgifter som tillgångar, från den tidpunkt då projektet bedöms som en kommersiell produkt som kan lanseras. År 2011 hade företaget ca 17 mkr i kostnadsförda utgifter för forskning och utveckling. Samma år hade företaget aktiverade utvecklingsutgifter för ca 5 mkr. Årets resultat för företaget låg år 2011 på ca 15 mkr (Årsredovisning företag 1, 2011).

4.1.2. Företag 2

Företaget 2 är ett börsnoterat aktiebolag och är noterat på First North, vilket enligt företagets årsredovisning är en del av Nasdaq OMX. Företaget är ett biotekniskt läkemedelsutvecklande bolag som fokuserar på inflammatoriska sjukdomar. Företaget har valt att tillämpa Bokföringsnämndens och Redovisningsrådets allmänna rekommendationer vid redovisning av sina immateriella tillgångar. Anledningen till att IFRS inte tillämpas, är för att företaget inte är en koncern. Därför har de valt att tillämpa svenska normer, istället för internationella. Företaget kostnadsför alla sina forskningsutgifter. Dock aktiverar företaget alla utgifter för sina utvecklingsprojekt, när dessa med säkerhet bedöms kunna generera framtida intäkter. Om man inte kan bedöma tillgångens framtida ekonomiska fördel med säkerhet, så kostnadsförs utvecklingsutgifterna. År 2011 aktiverade företaget ca 1,8 mkr i utvecklingsutgifter. Samma år låg årets resultat på ca -25 mkr (Årsredovisning företag 2, 2011). Under intervjun hävdar företaget att man kostnadsför forskningsutgifterna, men dessa går inte att utläsa från deras årsredovisning.

4.1.3. Företag 3

Företag 3 är ett börsnoterat bolag på Nasdaq OMX och tillhör segmentet Mid Cap. De är ett läkemedelsutvecklande bioteknik bolag som fokuserar sin forskning på cancer och autoimmuna sjukdomar. Företaget tillämpar IFRS för rapportering och sammanställning av sin årsredovisning. Företaget kostnadsför alla sina forskningsutgifter och aktiverar inga utvecklingsutgifter, eftersom det är finansiellt omöjligt för företaget att färdigställa en tillgång som kan säljas samt leda till framtida ekonomiska fördelar. Därför har de idag inga produkter

på marknaden. Företaget kostnadsförde, år 2011 forsknings- och utvecklingsutgifter för ca 350 mkr. Samma år var årets resultat i företaget ca -115 mkr. (Årsredovisning företag 3, 2011).

4.1.4. Företag 4

Företag 4 är ett icke-börsnoterat bolag som har valt att tillämpa IFRS, eftersom företaget i framtiden vill göra sig börsklart. Företaget forskar på keramiska pulver som sedan injiceras vid benbrott, eller just där det behövs ben. Forskningen avser att förebygga behandlingar av ben med hög risk av frakturer. Företaget aktiverar alla sina utvecklingsutgifter när man med hög säkerhet tror att tillgången leder till framtida kassaflöden samt när företaget har fått regulatoriskt godkännande av tillståndsgivande myndigheter. Däremot kostnadsförs utvecklingsutgifterna när man inte har ett godkännande samt kan säkerställa tillgångens framtida intäkter. År 2011 kostnadsförde företaget ca 18 mkr i forsknings- och utvecklingsutgifter. Samma år aktiverade företaget ca 6 mkr av sina utvecklingsutgifter. År 2011 låg årets resultat för företaget, på ca -68 mkr (Årsredovisning företag 4, 2011).

4.2. Intervjuer

4.2.1. Från forskning till utveckling

Enligt företag 1 finns det en gräns man utgår ifrån när man bestämmer sig för att en tillgång övergår från forskning till utveckling. Gränsen är när företaget ser att de har en produkt som kan lanseras. För dem innebär det i de flesta fall att företaget har ett försäljningsavtal med en partner, även om de i något fall har aktiverat tidigare då de känt sig säkra inför framtiden. Allt dessförinnan är annars forskning eller grundforskning, hävdar de. I deras verksamhet innebär grundforskning att deras kollegor på kemikentrum kollar på alla bakteriestammar som finns och undersöker om stammen kan vara något bra att ha. Först testas stammen och man har ingen aning om vad det ska kunna bli för produkt. Därefter identifierar man en stam som man gör i många kliniska studier, för att se om den kan hjälpa mot IBS, eller det som de kallar för stressmage.

"När vi vet att vi har en substans som kan hjälpa mot stressmage, då vet vi att vi har en produkt som kan säljas. När vi sedan får ihop detta till en produkt, då är det produktutveckling och då aktiverar vi det. Då är vi på väg mot en produkt som kan lanseras på marknaden. Detta gör det är rimligt för oss att bedöma intäktsströmmar. På så sätt har vi kontroll över den och vi har resurser för att färdigställa produkten, vilket är några av de kriterier som finns i IAS 38" (Intervju företag 1, 2012).

Har företaget däremot två eller tre sådana projekt pågående samtidigt så utgår de från en modell som de arbetar efter. Detta innebär att man antingen tittar på hur företaget har gjort tidigare med andra projekt, eller så följer de någon form praxis, alltså ser hur andra företag inom samma bransch har gjort, förklarar företaget. Enligt företaget är alla regelverk, lagar eller förordningar, skrivna texter som säger hur företag skall göra. När företag sedan praktiskt tillämpar dessa regelverk, så blir det någon form av praxis, hävdar företaget.

Företag 2 hävdar att gränsen mellan forskning och utveckling, är där de tycker att, det som de stoppar in i utvecklingen har en chans att användas för en produkt som kommer att finnas på marknaden. Den chansen då i en extrem mjuk bedömning, menar företaget. Företaget har tittat lite på branschpraxis, vilket innebär att de har tittat på hur andra företag inom samma bransch gör vid tillverkning av läkemedel. Med hjälp av det har företaget utvecklat en produktionsmetod vid produktion av läkemedel. När de tror att det finns en stor sannolikhet att produktionsmetoden kommer att användas för en produkt som genererar kassaflöden, börjar de aktivera sina utgifter. Företaget förklarar att produktionsmetoden innebär att de tillverkar molekylen, vilket därefter renas och kvalitetskontrolleras. I slutändan får de ett vitt pulver av en lösning, vilket blir själva produkten. Enligt företaget är man inte lönsamma och man har inte inom rimlig tid utsikter att bli lönsamma. De menar att hela modellen med att vara ett läkemedelsutvecklande bolag bygger på att man drar in investeringskapital och visar att man bygger värden i sina verksamhetsprojekt.

För att få en tydligare bild av företagets redovisning, berättar företag 2 att det finns tre kliniska faser som läkemedelsföretagen följer. Innan de tre faserna, finns en forskningsfas där man får fram en läkemedelskandidat som senare kan bli en säljbar produkt. Så länge ett läkemedel inte är godkänt för att säljas, kallas det för en läkemedelskandidat. Den dagen då läkemedelsverket (svenska, europeiska, amerikanska) godkänner den, blir det ett läkemedel. Faserna 1, 2 och 3 kommer efter forskningsfasen. Dessa faser relaterar enbart till hur långt man har kommit i studier på människan, alltså hur man har testat substansen i människan. Fas 1 brukar vara friska frivilliga unga män. Där börjar man med extremt låga doser. Fas 2 är en liten studie på sjuka människor, där man visar effekten och att man kan hjälpa en sjuk människa på något sätt. Fas 3 är en stor studie på sjuka människor.

Företag 2 menar att när de ville aktivera sina utgifter för första gången, så tittade man på olika årsredovisningar och hur man hanterar aktivering av utgifter inom svenska bioteknik bolag. Företaget förklarar att man har läst att svenska bioteknik bolag aktiverar utgifterna någonstans i fas 2. Det tolkar företaget som en branschpraxis. Därför har de valt att aktivera en del av utvecklingsutgifterna i fas 2. De har bestämt sig att där går gränsen vid aktivering. Företaget hävdar att de inte aktiverar de andra utvecklingsutgifterna, dvs. inför de kliniska studierna, alltså de tidiga kliniska studierna. Dessa har de inte tänkt aktivera.

Enligt företag 2 kan man aldrig vara säker på att substansen man har tagit fram, senare kommer användas som en produkt. Därför gör de en helt intern bedömning. De bedömer sannolikheten, men sätter ingen siffra på den.

"Vi bedömer bara att här får gränsen gå. Vissa bolag kanske väntar något längre tills man befinner sig i en sen klinisk utvecklingsfas, alltså fas tre. Detta innebär att allt som genereras och allt som kostar i de faserna, ska aktiveras. Vi har tagit det kanske något tidigare för att vi har en produktionsmetod som gör oss ganska säkra på att, den här kommer att användas. Vi har gjort den bedömningen att om det finns en möjlighet att ett projekt eller rättare sagt läkemedelskandidaten kommer ut på marknaden, så kommer den här produktionsmetoden att användas för att producera produkten" (Intervju företag 2, 2012).

Investeringsmässigt för företagens ägare och vad man väljer att använda pengarna till, går gränsen mellan forskning och utveckling när man tror på ett projekt eller när man bestämmer sig för att satsa på ett projekt, menar företag 2. Men det är fortfarande osäkert om projektet kommer att generera några intäkter. Företaget förklarar att det inte är positivt att stötta gränsen mellan forskning och utveckling längre ner i utvecklingskedjan, eftersom det inte stämmer överens med redovisningsprinciperna.

Företag 3 förklarar att de definierar forskning som fram till den dagen man gör ett val av läkemedelskandidat. När man väl har gjort det, då är det utveckling. Då utvecklar man läkemedelskandidaten, man gör en klinisk utveckling för att förhoppningsvis kunna plocka fram en produkt för marknaden. Företag 3 hävdar att deras redovisningsprincip överensstämmer med praxis och IFRS. Utgifter för forskning redovisas alltid som kostnader. Däremot utgifter, kan aktiveras om de uppfyller ett antal kriterier. De skall vara kommersiellt användbara, ha tillräckliga resurser och företaget ska kunna se att läkemedelskandidaten i nära framtid kan omsätta pengar. Med praxis menar företaget att man tittar på hur andra företag inom samma bransch gör, eller tittar på historiska data och ser hur man har gjort med andra projekt.

“Jag tror att alla bioteknik företag som jobbar med forskning och utveckling gör på vår sätt. Alltså att man följer de här faserna och tittar på praxis. Jag tror inte det är någon som aktiverar i tidigt fas” (Intervju företag 3, 2012).

Företag 3 är mycket tydligare i sin förklaring om de kliniska faserna än företag 2. De förklarar att efter forskningsfasen tillkommer det tre kliniska faser, fas 1, 2 och 3. Den första fasen inte kostar särskilt mycket pengar. Fas 2 kostar lite mer pengar och fas 3 kostar väldigt mycket pengar eftersom man testar substansen på en stor grupp av sjuka människor, kanske 10 gånger fler människor än fas 2. Företaget hävdar att endast en studie med 1200 patienter kostar ungefär 100 miljoner Euro, och detta gäller endast studien i fas 3. Dessutom tillkommer kostnaderna från forskningsfasen, fas 1 och 2. Förutom enorma pengar, tar studierna också enorma tider att genomföra. Företaget arbetar med projekt som har funnits väldigt länge, i många år som ännu inte är ute på marknaden. De vet ännu inte om deras studier kommer att leda till någon produkt. Enligt företaget stämmer det här i stort sett för alla läkemedelsutvecklande bolag. Företaget hävdar att de inte är lönsamma och menar att de flesta läkemedelsutvecklande bolagen inte är lönsamma, utan drivs med hjälp av investeringskapital.

Företag 3 aktiverar inga forsknings- och utvecklingsutgifter. De menar att detta beror på att man kan dela in faserna i hur stor sannolikhet ett projekt blir en produkt på marknaden och börjar generera intäkter. Företaget uppskattar att från forskningsfas till fas 1 är det ca 10 % sannolikhet att produkten kan generera framtida kassaflöden. Lyckas man komma vidare här, alltså ser företaget att man har något som kan testas i fas 2, så är det ca 20-30 % sannolikhet att produkten kan bli något. Går man vidare här och märker i fas 2 att substansen har en effekt och att man inte har kraftiga biverkningar, alltså inser att det här är en lyckad fas 2, så går man vidare till fas 3. När man är på väg in i fas 3 så är det ca 50-70 % sannolikhet att läkemedelskandidaten kommer att generera intäkter. Fortfarande här råder det väldigt stor

osäkerhet kring produktens framtida ekonomiska fördelar. Även om man har en lyckad fas 3 studie, att man har sett under alla faserna att studien har effekt och kan bli ett bra läkemedel som kan säljas på marknaden, så är det fortfarande inte hundra procent säkert att detta lyckas. Den måste även igenom en registreringsfas, dels hos amerikanska myndigheter men även hos den europeiska motsvarigheten. Där kan det hända att de begär fler uppgifter eller begär att man gör fler studier, hävdar företaget.

"Stor del av osäkerheten som kommer med det här, är vår grund för att inte aktivera några utgifter. De kostnadsförs istället. Så som vi jobbar med vår strategi är att vi inte har de finansiella musklerna att göra studier i sista fasen i egen regi. Det vi gör i nuläget är att vi plockar in en partner i fas 2 eller 3. Vi skriver ett samarbetsavtal, ett licensavtal med något läkemedelsbolag eller en annan partner som tar över den fortsatta utvecklingen och finansierar den. När de tar över finansieringen så innebär det att vi inte har några kostnader eller utgifter för studien" (Intervju företag 3, 2012).

Företag 4 menar att när det är beslutat att företaget har ett officiellt projekt så övergår man till utvecklingsfasen. Innan dess är det forskningsfas. Inte ens när de går in i utvecklingsfasen börjar företaget att aktivera sina utvecklingsutgifter. Aktiveringen sker först när företaget har fått sitt godkännande av FDA eller att produkten blivit CE märkt. Utvecklingen fortsätter även efter godkännandet tills produkten kommer ut på marknaden, menar företaget.

Vidare förklarar företaget att de har gjort en benchmarking och sett att liknande bolag gör lite olika vid val av aktivering, något som företaget ser som praxis. När företaget har fått en produkt godkänt, antingen blivit CE märkt eller godkänt av FDA, då har de ansett att produkten är kommersiell och först då börjar företaget aktivera utvecklingsutgifterna. Enligt företaget innebär godkännandet att de får lov att sälja produkten. Innan dess aktiverar man ingenting. Företagets benchmarking går ut på att man har tittat på tio noterade bolag för att se hur de gör med sina produkter och när dessa tio företagen anser att deras produkter kan aktiveras (Intern dokument företag 4, 2008).

Samtliga företag menar att gränsen mellan forskning och utveckling är en väldigt ungefärligt bedömningsfråga för alla biotekniska bolag. Det handlar om att man måste bestämma sig för en linje som man skall hålla. När man väl har gjort det, så är det bara att följa den. Alla företag menar att de utgår från försiktighetsprincipen vid redovisning av sina immateriella tillgångar, eftersom redovisning inte är någon exakt vetenskap, utan en praktisk tillämpning av regelverket. Enligt företagen lämnar regelverket utrymme för diskussion och argumentation. De menar att det inte är bra att justera rapporterna i efterhand, därför är det viktigt att man är försiktig med redovisningen redan från början.

4.2.2. Identifiering av en internt upparbetad immateriell tillgång

Företag 1 förklarar att när de känner sig väldigt övertygade om att ett projekt kan bli en produkt så vet de att det har uppstått en egenarbetad tillgång, då kan man identifiera tillgången. Enligt företaget är identifierbarheten inte svår. De har projekt de arbetar med och det är väl definierat internt vad det är för något, vad det kostar och vilka som arbetar med det samt äger rättigheterna till det. När företaget känner att det de har upfunnit kan säljas, då vet

de att produkten ligger dem nära till hands. Samtidigt menar de att man hamnar i gränslandet när man inte har någon kund eller partner som man kan sälja produkten till. Företaget påpekar att den ekonomiska fördelen inte säkert kan bestämmas om man inte med säkerhet kan garantera produktens intäkt, vilket inte går om man inte har en kund eller partner som man kan sälja produkten till.

Vidare hävdar de att det finns projekt som man känner att möjligen kan fungera, då går det alltid att bygga argumentationen så att man får som man vill. De anser att det många gånger är väldigt svårt för revisorerna att granska projekten. Det är svårt för revisorerna att sätta sig in i alla projektens delar och finns det inga uppenbara tokigheter, så får de oftast gilla det man har gjort, menar företaget. Vidare menar företaget att revisorerna inte har en rimlig chans om de inte lägger ner väldigt mycket tid på att specialgranska ett projekt eller ifrågasätta det. Därför menar de att det kan finnas saker som ligger i gränslandet ibland.

Enligt företag 2 vet man att en internt upparbetad immateriell tillgång har uppstått när de överväger att satsa på en idé. Det genereras väldigt mycket spännande idéer när de överväger att satsa på något, men det är väldigt få som företaget väljer att satsa resurser på. Därför satsar de endast på läkemedelssubstanser som de verkligen vet kommer att fungera i människan. Det är då företaget vet att de har något på gång. Vid det tillfället kan de även identifiera att de har en internt upparbetad immateriell tillgång. Företaget förklarar att de började aktivera sina utvecklingsutgifter förra året. Där har man satt gränsen för vilken linje man ska följa för att identifiera tillgången.

Företag 3 menar att man inleder med en forskningsfas där företaget testar många olika kemiska medel. Sedan får företaget fram en molekyl eller en substans, vilket senare leder till att de får en läkemedelskandidat. När de har en läkemedelskandidat, så har det uppstått en internt upparbetad immateriell tillgång i företaget och då kan man identifiera tillgången. Identifikationen har företaget inga problem med, eftersom de har en väldigt avgränsad redovisning. De vet vad de olika projekten innehåller och vad de kostar. Därför hävdar företaget att utgiften för projekten är lätt att identifiera.

Processen för företag 4 går ut på att företaget inom forskning och utveckling först börjar med att forska på någonting. Man gör en massa tester och förstudier. När företaget känner att man har någonting, man har sett positiva resultat och skulle vilja fortsätta med studien, så måste varje avdelning ge sitt godkännande för att det skall kunna bli ett projekt, hävdar företaget. De menar att den regulatoriska avdelningen först måste titta på om det är möjligt att överhuvudtaget få en produkt godkänd i Europa eller USA. Sedan skall marknadsavdelningen säga om det finns en marknad för produkten eller om det finns liknande produkter hos konkurrenterna. Produktionen skall också säga sitt. De ska se om det är möjligt att producera produkten med vettiga kostnader, eller om den är allför tekniskt avancerad. Därefter måste Medical avdelningen också säga sitt, med tanke på alla kliniska prövningar osv. Så småningom kommer man fram till ett beslut om det skall bli ett projekt. När det är beslutat och klart då blir det ett officiellt projekt och då går företaget vidare med produkten. Det är här företaget vet att det har uppstått en internt upparbetad immateriell tillgång och då kan produkten identifieras. Företaget har inte svårt att identifiera en tillgång, eftersom de har satt

den gränsen att när företaget har ett fått ett europeiskt eller amerikansk godkännande då vet de vilka produkter de kan sälja. Anskaffningsvärdet har företaget inte heller problem med att säkerställa. De säkerställer anskaffningsvärdet genom att titta på nerlagd tid, som de olika personerna på utvecklingsavdelningen har lagt på produkten efter att den har blivit godkänd. Sedan tittar företaget också på vilka konsulter de har haft under utvecklingsfasen och vad dessa konsulter har fakturerat företaget. På så sätt vet de vad allting har kostat dem, hävdar företaget.

4.2.3. Kontroll över tillgången

Enligt företag 1 har de kontroll över sina tillgångar, eftersom de har royalty på allting som de har lagt ner i produkterna i form av forskning och kunskande. I första hand pratar företaget med en partner och gör avtal med dem. Där sätter företaget någon form av målsättning för 1-5 år framåt. Att ha en produkt som går att lansera förutsätter i deras fall att företaget har eller är väldigt nära att skriva ett avtal om en lansering, eftersom de själva inte arbetar direkt mot slutkonsumenterna.

Företag 1 säljer bakterier i form av tabletter och kapslar. De har avtal med en extern leverantör som gör kapslar av pulvret till en av deras produkter. Där har de inte haft någon produktutveckling. Den andra produkten är en tugtablett som innebar rätt så mycket arbete i många år, med att få smaken bra och konsistensen rätt. Där handlar det om en ren produktutveckling. Produktutvecklingen av tugtabletten gjorde företaget, samtidigt som man höll diskussioner med sina partners om att sälja den.

"Det är väldigt långa processer och ibland tar man en rövare så att säga, vilket innebär att man aktiverar sådana utvecklingsutgifter även om man inte har ett avtal på plats. Skulle det sedan visa sig att man inte lyckas sälja en enda burk av produkten, så får man överväga att göra en nedskrivning av den utvecklingsutgiften. Det jag menar med detta är att tajmingen ibland inte är helt enligt regelboken. Då gäller det att ha en god dialog med sina revisorer"
(Intervju företag 1, 2012).

Enligt företag 1 var de övertygade att de kunde sälja tugtabletterna och att det fanns en marknad för produkten. Därför arbetar de ibland parallellt istället för sekventiellt, för att vinna tid. De hävdar att det tog sex år att genomföra alla studier till att få fram den färdiga produkten. Hade de väntat tills produkten var klar och börjat ringa runt till potentiella kunder så hade det tagit ytterligare några år, för att sluta ett avtal.

Företaget förklarar att man gjorde de här sakerna parallellt, eftersom det är möjligt att tillämpa reglerna lite kreativt. Det var inget som deras revisorer hade några som helst problem med. Där valde företaget att ha en öppen diskussion med revisorerna, eftersom det inte är någon mening att försöka gömma något eller dölja något i de sammanhangen. Vidare hävdar företaget att det är viktigt att man har kontinuerliga diskussioner och öppna dialog med revisorerna.

Företag 2 säkerställer att de har kontroll över sina tillgångar genom att alla deras anställda omfattas av sekretessavtal, detta gäller även konsulterna. De flesta patentuppfinnarna är inte

anställda av företaget utan är akademiska forskare. Dessa rättigheter säkerställer man genom att vara ansökande till de här patenten. Dessutom har man enskilda royaltyavtal med varje individuell uppfinnare, hävdar företaget.

När det gäller kontrollen så menar företag 3 att de har ett omfattande patentprocess i ett ganska tidigt stadium. De har ett väldigt starkt patentskydd kring allt de gör, vilket innebär att det inte finns någon annan som kan använda sig av deras projekt. Sedan har de även tystnadsplikt bland sina anställda.

Företag 4 säkerställer att de har kontroll över sina tillgångar genom att ha patent som inte har gått ut i tiden. Dessutom menar företaget att man har tystnadsplikt samt avtal med sina anställda och konsulter om att information kring projekten inte för läcka ut till någon utanför företaget.

4.2.4. Framtida ekonomiska fördelar

Varje år försöker företag 1 titta på framtida kassaflöden, vilket enligt företaget är den svåraste delen av IAS 38. Företaget förklarar att det är svårt att i ett tidigt skede, när produkten är helt ny eller bara funnits i ett år, göra projiceringar på fem år och uppskatta intäkterna för den. Man vet inte riktigt om det kommer att stämma i slutändan. Därför är framtida ekonomiska fördelar förmodligen det svåraste av alla kriterierna. Vidare förklarar företaget att det inte riktigt går att bestämma den framtida ekonomiska fördelen som en produkt medför, om man någorlunda inte kan säkerställa produktens intäkt.

Företag 2 hävdar att man bara kan göra bedömningar gällande framtida ekonomiska fördelar, vilket gör kriteriet komplicerad och svårt. De menar att det inte finns några garantier för att produktkandidaterna kommer ut på marknaden och börjar generera intäkter. När företaget gör en nuvärdesberäkning av sina projekt och därmed de immateriella rättigheternas värde, så kan de endast sätta en sannolikhet på om de framtida kassaflödena kommer att genereras, menar företaget.

Den främsta anledningen till att företag 3 inte aktiverar sina utvecklingsutgifter är osäkerheten kring produktens framtida ekonomiska fördelar, eftersom sannolikheten inte är större i de kliniska faserna. Den dagen företaget skulle börja aktivera någonting, då måste de vara i stort sett hundra procent säkra på att produkten kan generera intäkter i framtiden, hävdar företaget. Vidare hävdar företaget att aktivering av utvecklingsutgifterna skulle kunna bli aktuellt nästa år (2013), men då handlar det om väldigt små summor.

Företag 4 förklarar istället att när företaget har ett officiellt projekt så hamnar projektet i utvecklingsfasen och blir därmed en utvecklingsprodukt. Då har man tagit hänsyn till att projektet kommer att säljas och leda till framtida kassaflöden. På så sätt har man förväntningar på att produkten kommer generera framtida ekonomiska fördelar, annars fortsätter man inte med projektet, hävdar företaget. Enligt företaget kan man inte med säkerhet veta att produkten kommer att generera framtida intäkter, det är endast baserat på sannolikheter. Därför tittar man på vad konkurrenterna tar för liknande produkter och vad som är rimligt att ta för pris. Företaget menar att man bedöma sannolikheten för framtida

ekonomiska fördelar, genom att underbygga med så mycket fakta som möjligt. Genom djup marknadskunskap (konkurrenter, produkter, kanaler), medicinsk kompetens och erfarenhet av olika tekniska lösningar kan man skapa ett bra underlag för bedömning av produktens ekonomiska potential. Om produkten bedöms tillräckligt bra görs försäljningsprognoser utifrån olika scenarios. Någon exakt beräkning kan inte göras, hävdar företaget.

”Den benchmarking vi har gjort kan anses vara en praxis. Vår redovisningskonsult har tittat lite på andra företag inom samma bransch för att se hur de gör med någorlunda liknande produkter som oss. Det har gett oss en linje för hur vi skall göra med vår redovisning”

(Intervju företag 4, 2012).

4.2.5. Svåraste kriteriet att uppfylla

Samtliga företag menar att säkerställandet av framtida ekonomiska fördelar är det svåraste kriteriet att uppfylla. Den bygger på att man ska ha någon sorts uppfattning om vad produkten kan säljas för och vilka kostnader man har förknippade med det. Oftast gäller svårigheten nya produkter, eftersom man inte har historiska siffror att jämföra med. De menar att man inte riktigt vet om produkten kommer att sälja i framtiden, vilket innebär svårigheter med att mäta dess framtida ekonomiska fördelar.

“Skulle ni be mig säga hur mycket intäkter vi kommer att ha för en av våra gamla produkter de kommande fem åren, tror jag att jag skulle kunna pricka in det ganska hyfsat, eftersom den har varit igång sedan 1994. Då vet vi väldigt väl hur den ser ut, hur den utvecklats och vad som kan påverka den. När det gäller våra nya produkter så är det väldigt svårt att uppskatta hur stora intäktsströmmarna kan bli” (Intervju företag 1, 2012).

Identifierbarhet har samtliga företag inga problem med. De har projekt de arbetar med. Det är väl definierat intern vad det är för något och vilka som jobbar med det. Dessutom vet samtliga företag vad deras projekt kostar, vilket innebär att företagen inte har några problem med att mäta sina tillgångars anskaffningsvärde. När det gäller kontrollen så vet samtliga företag vad de äger rättigheterna till. Dessutom har samtliga företag avtal och tystnadsplikt bland sina anställda, vilket innebär att information kring företagets projekt inte får lämna företagets gränser. Även kring detta kriterium hävdar företagen att det inte finns några som helst svårigheter.

4.2.6. Tveksamheter vid redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar

När man är tveksam på redovisningen av de internt upparbetade immateriella tillgångarna, så ska man kostnadsföra. Det är säkrast, hävdar samtliga företag.

Som försiktig ekonom vill man helst kostnadsföra allt, annars får man problem, hävdar företag 1. De har råkat ut för problem vid ett par nedskrivningar, vilket har gjort redovisningen besvärligt för företaget. Men samtidigt menar de att om företaget inte hade aktiverat de projekt som var aktuella, så hade de inte följt IAS 38. Ett exempel var förra året då ett av projekten inte riktigt gick som företaget hade tänkt sig. Då var det bara att konstatera att de fick ta den smällen, eftersom företaget inte kunde visa att de hade uppnått det de tänkt sig med projektet.

Företag 2 förklarar att de inte har stött på några tveksamheter, eftersom deras aktivering skedde först förra året. Innan dess kostnadsfördes allting inom företaget.

Företag 3 förklarar att de alltid har kostnadsfört sina utgifter. Det har aldrig dykt upp tveksamheter kring deras redovisning, varken bland deras revisorer eller bland analytikerna på marknaden. De har aldrig kunnat aktivera, eftersom företaget inte kan bedöma produktens framtida ekonomiska fördelar. De senaste 10 åren har företaget haft kostnader på mer än 2-4 miljarder kronor. Företaget menar att det förmodligen hade blivit ifrågasatt om man hade haft en balansräkning med aktiverade utgifter för 2-4 miljarder kronor, vilket inte är billigt.

Även företag 4 menar att de inte har upplevt några tveksamheter med sin redovisning. Inga problem har uppstått ända sedan företaget började med sin benchmarking, gick över till IFRS samt skrev i sin årsredovisning om hur företaget hanterar sina balanserade utvecklingsutgifter och patent. Därefter har linjen varit ganska klar, förklarar företaget. Företaget anser att deras aktiveringsprincip ger en rättvisande bild av deras redovisning. Aktivering tidigare i processen hade medfört högre risktagande vilket inte är önskvärt. Att inte aktivera alls hade gett en missvisande bild, menar företaget. De produkter företaget har valt att aktivera säljer fortfarande, och enligt företaget har det inte uppstått några tveksamheter kring dessa produkters redovisning. Samtidigt menar företaget att det har funnits projekt som har kostnadsförts, eftersom de inte har kunnat få ett godkännande från myndigheterna.

4.2.7. Företagens åsikter kring regelverken

Företag 1 förklarar att det står konkret i IAS 38 vad man ska ha uppfyllt för att få aktivera. De menar att det är bra att det finns regler, istället för att alla gör som de vill. Fördelen kan vara att om man förutsätter att alla verksamheter följer regelverket så blir bolagen jämförbara. Tittar man på två liknande bolag så ska man kunna förutsätta att de hanterar sina räkenskaper på liknande sätt, hävdar företaget. I vilket mån detta uppfylls kan inte företaget uttala sig om.

Vidare menar de att deras privata reflektion är att nordeuropéer är mer noga med att uppfylla regelverket än sydeuropéer. Det kan man se med olika EU-regelverk och sådant som har att göra med produkter. Svenska myndigheter gör vad EU säger och gärna lite mer, medan vissa länder söderut har en mer praktisk tillämpning av det. Det har att göra med produkter och vad man får skriva på förpackningar, marknadsföring och så vidare. De menar att företag i Sverige är mer försiktiga när det gäller redovisningen och tillämpningen av regelverket.

Företag 2 förklarar att det finns en branschpraxis och så finns det ett regelverk som deras verksamhet använder vid redovisning av internt utarbetade immateriella tillgångar. Dessa måste företaget försöka styra ihop för att lämna en möjlighet för sina aktieägare att tolka deras årsredovisning. Det är inget som är speciellt svårt, hävdar företaget, men man ska vara väl medvetna om att det är en väldigt ungefärlig bedömning. Företaget menar att de har för avsikt att göra allting så korrekt som möjligt.

Företag 3 tycker inte att någonting borde ändras. De tycker att regelverket och det som de tolkar som praxis är det mest logiska och mest rättvisande. Enligt företaget har man lyckats använda det här sättet väldigt länge.

Det finns svårigheter med regelverket, hävdar företag 4. Den stora svårigheten ligger i att bedöma framtida ekonomiska fördelar, eftersom det kräver att hänsyn tas till många olika parametrar och osäkerhetsbedömningar. Därför måste man hela tiden ha en dialog med sina revisorer för att få vissa saker godkända, menar företaget. Ibland får man ändra om vissa saker efter dialog med revisorerna, menar företaget. Tittar man på olika företag inom samma bransch som företagens redovisningskonsult har gjort, så har man sett att alla har olika tolkningar för när man ska aktivera eftersom regelverket lämnar utrymme för egna tolkningar, förklarar företaget.

Vidare förklarar företaget att det hade varit mycket enklare att inte följa IFRS, eftersom det har inneburit mycket mer arbete med årsredovisningen. Företaget har, sedan de börjat tillämpa IFRS som regelverk, behövt förtydliga årsredovisningen med fler tilläggsupplysningar och noter. Enligt företaget måste allting specificeras med IFRS, vilket har krävt mer arbete samt kostat företaget extra.

4.2.8. Aktivering eller kostnadsföring av tillgångarna

Företag 1 förklarar att om man lämnar regelverket vid sidan så är det mycket trevligare att kostnadsföra i efterhand om man tycker att man kan det, men gör man det så bryter man samtidigt mot IAS 38. Enligt företaget håller man på att bygga upp ganska stora värden i sina utvecklingsutgifter och ifall man har aktiverat fel måste dessa senare skrivas ner. Även om man sprider ut plågan över några år, kommer det ifatt en, hävdar företaget. De menar att man inte blir av med utgiften bara för att den aktiveras. Företaget har sett exempel på hur mindre nogräknade företag som inte är noterade eller inte har samma regelmässiga krav, använder aktivering som resultatreglerande. Enligt företaget skall man kostnadsföra när man har råd med det, annars skall man aktivera. Vidare förklarar företaget att det finns skillnader mellan noterade och onoterade bolag. Är man noterad så är det IFRS som gäller med praktiskt tillämpning av regelverket. Är man inte noterad, är det lite friare att hantera redovisningen. Regelverket är en viktig skiljelinje likväl som bransch, menar företaget.

Företag 2 menar att om man har råd att kostnadsföra tillgången, så ska man göra på det sättet. De förklarar att man alltid skall kostnadsföra, när man är osäker på om tillgången kan aktiveras eller inte. Företaget förklarar att man kan aktivera fel på grund av osäkerheten kring produktens framtida kassaflöden. Felbedömningar kräver i efterhand nedskrivningar, vilket kan hända ifall man misslyckas med projekten. Vidare förklarar de att det gäller att göra rätt ifrån sig från början så att investerarna får en tydlig och rättvis bild av företaget.

Att man kostnadsför utgifterna är mycket bättre, hävdar företag 3. Detta eftersom det hade dykt upp massor med frågor kring den stora immateriella posten. Dock menar företaget att resultaträkningen påverkas negativt när man kostnadsför, vilket inte är positivt för investerarna. Det är enligt företaget bättre att kostnadsföra, eftersom osäkerheten är stor kring tillgångens framtida kassaflöden.

Företag 4 menar att kostnadsföring och aktivering beror på företaget och i vilken situation det befinner sig i. För ett företag med god tillgång till nytt kapital kan kostnadsföring vara gynnsamt, då de inte får någon framtida resultatbelastning och inte behöver tänka på

likvidationsproblematik på grund av för litet eget kapital. Dessutom försvinner osäkerheten kring produktens framtida intäkter. För ett annat företag kan aktivering vara gynnsamt för att visa en del av det ekonomiska värdet i balansräkningen och undvika kraftig effekt på resultaträkningen och det egna kapitalet.

5. Analys

I detta avsnitt analyseras empirin utifrån framställda regelverk och teorier. Avsnittet är uppbyggt enligt frågeställningarna, det vill säga att första delen analyserar varför företagen redovisar internt upparbetade immateriella tillgångar på olika sätt samt vilka kriterier de uppfattar som svårast att uppfylla. Därefter analyseras vilka andra faktorer som påverkar deras val av redovisningslösningar för FoU.

5.1. Regelverkens tolkningsutrymme

Skillnaderna mellan IFRS och Bokföringsnämndens och Redovisningsrådets allmänna rekommendationer är inte så stora. Det enda som skiljer dem åt är att IFRS kräver mer tilläggsupplysningar i noterna när det gäller årsredovisningen. *Företag 4* bekräftar detta och menar att följa IFRS innebär mycket mer redovisningsarbete och kostar mer pengar än att följa de svenska regelverken, på grund av tilläggsupplysningarna i årsredovisningen.

Regelverken är principbaserade vilket lämnar utrymme för egna antaganden. Detta medför enligt Marton et al. (2010) att företag redovisar sina internt upparbetade immateriella tillgångar på olika sätt. Enligt författarna skiljer sig företagens redovisning åt, eftersom företagens tolkning av regelverken varierar. Detta verifierades under samtliga intervjuer. Företagen visade att det finns tydliga skillnader i deras tolkningar av regelverken.

På grund av att företagen inte tolkar regelverken på samma sätt, redovisar de också sina FoU-utgifter vid olika tidpunkter. *Företag 1* börjar aktivera sina utgifter när företaget anser att de har en färdig produkt som kan lanseras på marknaden. Vid den tidpunkten uppfyller deras produkt kriterierna för utvecklingsfasen. Dock är det först när företaget har ett försäljningsavtal med en partner som de börjar aktivera sina utvecklingsutgifter. *Företag 3* aktiverar inga utvecklingsutgifter, utan dessa kostnadsförs hela tiden. Anledningen till detta är att företaget inte har råd att vidareutveckla sina produkter. Enligt företaget redovisar alla läkemedelsutvecklande företag sina tillgångar baserat på tre kliniska faser, fas 1, 2 och 3, vari olika studier sker på produkten. Företaget menar att när man befinner sig i de kliniska faserna, är projektet i utvecklingsfasen. Studier i fas 2 och fas 3 är enligt företaget för omfattande och kostar för mycket pengar, och därför har man inte råd att fortsätta utvecklingsprocessen av produkten. Företaget skriver istället avtal med en extern partner som tar över utvecklingen av produkten.

Företag 2 bekräftar att det finns tre kliniska faser man utgår ifrån och att dessa faser påverkar deras beslut om att aktivera en utgift. De har tittat på andra företag och sett att företagen aktiverar sina utgifter i fas 2, vilket har lett till att även de började aktivera sina utvecklingsutgifter i fas 2. De har vid sidan om också utvecklat en produktionsmetod för produktion av läkemedel. När företaget tror att det finns en stor sannolikhet att produktionsmetoden kommer att användas för en produkt som genererar kassaflöden, börjar de aktivera sina utgifter. Företaget började aktivera sina utvecklingsutgifter först år 2011. Innan dess kostnadsförde företaget alla sina utgifter. *Företag 4* är det företag som har en tydligast utarbetad plan gällande aktivering av utvecklingsutgifter. De börjar inte aktivera sina

utgifter förrän företaget har fått ett godkännande av FDA eller att produkten blivit CE märkt, vilket innebär att produkten blivit godkänd för försäljning. När godkännandet är bekräftat, då börjar företaget att aktivera sina utvecklingsutgifter.

5.1.1. Praxis

På grund av osäkerhet i samband med redovisning av FoU-utgifter, utgår samtliga företag från någon sorts benchmarking för när de ska aktivera sina utgifter för interna projekt. Detta innebär att man jämför sig med andra organisationer inom samma bransch för att se hur de gör och när de väljer att aktivera sina FoU-utgifter. Detta tolkar företagen som en branschpraxis. Deegan & Unerman (2011) ger stöd åt detta och förklarar att den Institutionella teorin innehåller en term som heter isomorfism, vilket är en process som får organisationer att likna varandra. Författarna menar att jämförandet mellan företagen kallas för härmande isomorfism, vilket innebär att företagen har en viss tendens att härma varandra i osäkra miljöer. Aktivering av internt upparbetade immateriella tillgångar upplevs som en sådan miljö. Samtliga företag väljer att jämföra sig med andra organisationer för att undvika att göra på fel sätt i samband med redovisningen av sina FoU-utgifter. Att företagen utgår från en praxis när de ska bedöma om en tillgång ska aktiveras eller kostnadsföras, bekräftar därmed företagens osäkerhet kring redovisningen av sina FoU-utgifter. Dock menar samtliga företag att de inte ser några problem eller otydligheter med regelverken. Regelverken syftar till att öka harmoniseringen av redovisningsprinciper och att främja jämförbarheten mellan företagens finansiella rapporter. Regelverken ställer också krav på att de finansiella rapporterna utformas på ett rättvisande sätt. *Företag 1* och *3* ger stöd åt detta. De menar att om man förutsätter att alla bolag följer regelverken, då blir bolagen mer jämförbara och man får en mer rättvisande bild av företagen.

Föreställningsramen ska bidra med vägledning och leda till konsekventa redovisningsregler för företagen. Istället menar Lev (2003) att många företag har varit inkonsekventa i tillämpningen av redovisningsreglerna. Författaren menar att på grund av egna tolkningar av regelverken, mäter och rapporterar många företag sina internt upparbetade immateriella tillgångar på fel sätt. För att tillämpa redovisningsreglerna på ett korrekt sätt, hävdar samtliga intervjuade företag att de utgår från försiktighetsprincipen i samband med aktivering av sina FoU-utgifter. Företagen menar att man måste vara försiktig när man ska redovisa internt upparbetade immateriella tillgångar. Vidare menar de att försiktighetsprincipen leder till minskad risk för olägenheter och felbedömningar som måste justeras, eftersom regelverken inte drar några tydliga gränser för vad som är rätt eller fel.

5.2. Kriterier

Regelverken ställer vissa krav för att kunna aktivera en internt upparbetad immateriell tillgång i balansräkningen. Kriterier som *identifierbarhet*, *kontroll*, *framtida ekonomiska fördelar* samt att *anskaffningsvärdet* ska kunna beräknas på ett tillförlitligt sätt, måste uppfyllas för att aktivering av tillgången skall vara möjligt. Regelverken menar dock att identifieringen av en internt upparbetad immateriell tillgång och dess framtida ekonomiska fördel samt säkerställandet av tillgångens anskaffningsvärde kan medföra problem för företagens redovisning och om en tillgång ska aktiveras eller kostnadsföras. Därför har regelverken delat

upp arbetet med internt upparbetade immateriella tillgångar i två faser, forskningsfas och utvecklingsfas. Enligt regelverken måste kriterierna för utvecklingsfasen uppfyllas för att en tillgång ska kunna aktiveras i balansräkningen.

5.2.1. Identifiering och anskaffningsvärde

Trots att regelverken påstår att det finns problematik kring identifieringen av tillgången samt säkerställandet av dess anskaffningsvärde, visar inga av företagen några tecken på att man har problem med dessa kriterier. Enligt *Företag 1* och *2* kan en tillgång identifieras när de är övertygade om att ett projekt kan bli en produkt. Genom att uppfinna en produkt som företagen känner att de kan sälja samt äga rättigheterna till det specifika projektet, kan de identifiera den internt upparbetade immateriella tillgången. Dessutom menar företagen att det inte finns några svårigheter i att mäta tillgångens anskaffningsvärde, eftersom företagen alltid vet hur mycket pengar de har spenderat på tillgången.

Företag 3 menar däremot att man inte kan identifiera en tillgång förrän den har blivit en läkemedelskandidat. Under forskningsfasen testar företaget olika saker som så småningom blir en substans. Detta innebär att en läkemedelskandidat uppstår i företaget, vilket enligt företaget betyder att tillgången kan identifieras. Tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på liknande sätt som *företag 1* och *2*, vilket innebär att de vet vad deras projekt innehåller och utgifterna för det. Identifieringen av en internt upparbetad immateriell tillgång är inte heller svårt för *företag 4*. De har en mycket tydligare process än de andra företagen. Innan företaget går vidare med ett projekt, måste varje avdelning ge sitt godkännande för att projektet skall bli officiellt. När projektet har blivit officiellt och företaget har fått ett europeiskt eller amerikanskt godkännande för att sälja sin produkt, då kan tillgången identifieras. Inte heller det här företaget har några problem med att mäta anskaffningsvärdet på sina tillgångar. De säkerställer anskaffningsvärdet genom att titta på nerlagd tid och utgifter för personerna på utvecklingsavdelningen samt inhyrda konsulter för varje projekt.

5.2.2. Kontroll

Jenkins & Upton (2001) anser att kontroll är det kriteriet som är mest opålitligt, eftersom konkreta rättigheter, lagliga eller avtalsenliga rättigheter inte är nödvändiga för att aktivera en tillgång. *Företag 1* bekräftar att man ibland aktiverar utvecklingsutgifter trots att man saknar avtal, men att det kriteriet skulle vara problematisk kan företaget inte hålla med om. Enligt företaget får man göra en nedskrivning av utvecklingsutgifterna ifall man råkar aktivera fel när ett avtal saknas. Regelverken anser dock inte att det finns problem kring kriteriet kontroll och respondenterna uppfattar inte heller detta kriterium som problematiskt. Samtliga företag visar att de har kontroll över sina tillgångar med hjälp av tystnadsplikt, sekretessavtal, avtal med partners, royalty etc. Med andra ord vet samtliga företag vad de äger rättigheterna till, vilket innebär att de har kontroll över sina tillgångar.

5.2.3. Framtida ekonomiska fördel

Regelverken påstår att det råder problematik kring mätningen av en internt upparbetad immateriell tillgångs framtida ekonomiska fördel. Samtliga företag medger att det finns

problematik kring detta kriterium och anser att det är det svåraste kriteriet att uppfylla. Företagen menar att säkerställandet av tillgångens framtida ekonomiska fördel endast är baserad på sannolikheter, eftersom man med säkerhet inte kan se att tillgången medför framtida kassaflöden. *Företag 1* menar att svårigheten med att säkerställa tillgångens framtida ekonomiska fördel, för det mesta är förknippat med nya produkter eftersom man inte har historiska siffror att jämföra med. Enligt företaget orsakar detta svårigheter eftersom man inte vet om produkten kommer att sälja i framtiden. Företaget menar att man hamnar i gränslandet när man inte har någon kund eller partner som man kan sälja produkten till. Utan att ha en kund att sälja produkten till kan man inte garantera produktens framtida kassaflöden, menar företaget. *Företag 2* menar också att kriteriet framtida ekonomiska fördelar är svårt att förutspå eftersom företaget endast kan sätta en sannolikhet på tillgångens framtida kassaflöden. De menar att det bara är en bedömningsfråga som inte går att säkerställa.

Företag 3 kostnadsför alla sina utvecklingsutgifter och detta beror på att de är osäkra kring den framtida ekonomiska fördelen. Företaget menar att sannolikheten att ett internt forskningsprojekt kommer att generera framtida intäkter är väldigt låg och därför aktiverar företaget inga utvecklingsutgifter. Enligt företaget måste de vara hundra procent säkra på tillgångens framtida intäkter, innan de börjar aktivera sina utvecklingsutgifter. Enligt *Företag 4* har man förväntningar på att tillgången kommer att generera framtida intäkter, annars fortsätter man inte med projektet. Men samtidigt menar företaget att man inte med säkerhet kan veta att tillgången kommer att generera framtida intäkter. Tillgångens framtida ekonomiska fördelar är enligt företaget endast baserad på sannolikheter. Enligt företaget kan inte någon exakt beräkning göras, men man kan bedöma sannolikheten för framtida ekonomiska fördel genom att underbygga med så mycket fakta som möjligt. Företaget menar att osäkerheten med att bedöma framtida ekonomiska fördelar kräver att hänsyn tas till många olika parametrar och osäkerhetsbedömningar. Därför hävdar företaget att man hela tiden måste ha en dialog med sina revisorer för att få vissa saker godkända. Lev (2003) ger stöd åt detta och menar att osäkerheten kring tillgångens framtida ekonomiska fördel oftast gör att företagen inte aktiverar sina utvecklingsutgifter. Det är på grund av osäkerheten kring tillgångens framtida ekonomiska fördelar som har gjort att samtliga företag har valt att titta och jämföra sig med andra företag inom samma bransch, för att se vilket pris de tar för liknande produkter.

5.3. Övriga påverkande faktorer

5.3.1. Företagen och intressenterna

Investerare är enligt Föreställningsramen de viktigaste gestalterna inom företagens omgivning och dessa behöver information om företagens finansiella rapporter. *Företag 2* och *3* bekräftar detta, eftersom de påstår att läkemedelsutvecklande företag bygger på kapital från investerare. Marton et al. (2010) menar att de finansiella rapporterna används som beslutsunderlag för intressenterna samt hjälper dem att få en överblick över företagens verksamhet. Resultaträkningen visar information som kan användas för att prognostisera företagens framtida kassaflöden och balansräkningen visar på information om vilka resurser som behövs för att skapa ett värde i verksamheten och hur effektivt dessa används. Informationen som

finns i de finansiella rapporterna skall också vara rättvisande samt vara möjliga att jämföra bakåt i tiden. För att kunna jämföra de finansiella rapporterna, menar författarna att redovisningsmetoderna för företagen ska vara konsekventa mellan de olika åren. Enligt *företag 1* blir bolagen mer jämförbara om alla följer regelverken för redovisning. De menar att man ska kunna förutsätta att två liknande bolag hanterar sina räkenskaper på liknande sätt. I vilket mån detta uppfylls kan dock företaget inte uttala sig om. Företagets privata reflektion är att företag i sydeuropeiska länder inte är lika noggranna med att följa regelverken som företag i Sverige eller företag i nordeuropeiska länder. Detta beror enligt företaget på att försiktighetsprincipen har varit viktigare bland svenska och nordeuropeiska företag än i de sydligare delarna av Europa.

Lev (2003) förklarar att företagen inte är konsekventa med sina redovisningsmetoder. Författaren menar att detta inte är bra för intressenterna, eftersom det visar att redovisningsreglerna följs av vissa företag och inte av andra och medför för intressenterna svårigheter med att förlita sig på informationen i de finansiella rapporterna. Oswald & Zarowin (2007) menar att aktivering av forsknings- och utvecklingsutgifter ger en mer rättvisande information om företagets resultat, vilket är en fördel för intressenterna. Enligt *företag 2* ska man göra rätt ifrån sig från början så att intressenterna får en tydlig och rättvis bild av företaget. Samtidigt menar företaget att man ska kostnadsföra sina utvecklingsutgifter om man är lönsam och har råd med det. Företaget hävdar att kostnadsföringen är till företagets fördel på grund av osäkerheten kring kriteriet framtida ekonomiska fördel samt för att felaktivering av utvecklingsutgifterna oftast leder till nedskrivningar. Cazavan-Jeny et al. (2011) ger stöd åt detta och menar att osäkra och olönsamma projekt bör kostnadsföras, eftersom aktivering av sådana projekt kan leda till nedskrivningar, vilket kan drabba företaget. Även *företag 3* menar att man borde kostnadsföra, eftersom osäkerheten kring tillgångens framtida kassaflöden är svåra att beräkna. Trots att företaget anser att kostnadsföring är det bättre valet, menar företaget att kostnadsföring av utvecklingsutgifterna inte är något som gynnar intressenterna. Detta beror enligt företaget på att kostnadsföring påverkar resultaträkningen på ett negativt sätt, vilket inte är till intressenternas fördel. Dessutom menar företaget att aktivering av en stor immateriell post inte hade varit positivt, eftersom det i så fall hade uppstått massor med frågor kring den posten i balansräkningen.

Tre av de intervjuade företagen är noterade på Nasdaq, medan den fjärde vill göra sig börsklara. Detta innebär att samtliga företag omgärdas av ett flertal intressenter så som aktieägare, banker med mera. Intressentteorin menar att företaget bör agera i intressenternas intresse för att uppfylla deras förväntningar. Bolagen bör därmed vara mån om att aktivera sina utgifter för att på så sätt visa mer information för dessa intressenter. Deegan & Unerman (2011) menar att utvecklingsutgifterna bör aktiveras, eftersom aktivering av tillgångarna påvisar att investeringar genomförs och att företaget bygger värden som förhoppningsvis ska generera avkastning under en längre period, vilket är en fördel för aktieägarna. Enligt Deegan & Unerman (2011) leder aktivering av utvecklingsutgifter till att företagen inte belastar sin resultat samt kan finslipa andra nyckeltal som avkastning på eget kapital och förhållandet mellan tillgångar och skulder, vilket också är en fördel ifall företagen vill skriva låneavtal med banker och andra kreditinstitut. *Företag 1* menar dock att kostnadsföring av

utvecklingsutgifterna ändå är till företagens fördel, trots att man då ibland bryter mot regelverken. Detta beror enligt företaget på att stora värden i utvecklingsutgifterna byggs upp, och ifall man har aktiverat fel måste dessa senare skrivas ner. Företaget menar att man inte blir av med utgiften bara för att den aktiveras, därför är det bättre att kostnadsföra. *Företag 4* menar också att kostnadsföring kan vara bra för ett företag med god tillgång till nytt kapital. Med andra ord innebär detta att man ska kostnadsföra när man har råd till det. Dessutom menar företaget att osäkerheten kring tillgångens framtida intäkter försvinner när företaget väljer att kostnadsföra sina utvecklingsutgifter. Samtidigt menar företaget att aktivering av utvecklingsutgifterna kan vara gynnsamt för att visa en del av det ekonomiska värdet i balansräkningen och undvika kraftig effekt på resultaträkningen och det egna kapitalet.

5.3.2. Aktivering kontra kostnadsföring

Lev (2003) menar att det är mindre lönsamma företag som aktiverar sina utvecklingsutgifter, medan lönsamma företag istället väljer att kostnadsföra dessa utgifter. Även Oswald & Zarowin (2007) och Watts & Zimmerman (1990) bekräftar detta påstående och menar att aktivering oftast sker av olönsamma företag, medan de som kostnadsför oftast är lönsamma företag. Författarna menar att till skillnad från olönsamma företag, har lönsamma företag oftast råd att kostnadsföra sina kostnader. *Företag 2, 3* och *4* är inte lönsamma. *Företag 3* menar även att alla läkemedelsutvecklande bolag är olönsamma. Trots att *företag 3* är olönsamma kostnadsför de alla sina utgifter och *företag 2* och *4* kostnadsför mer än de aktiverar. Att *företag 3* är olönsamma och kostnadsför alla sina utgifter säger emot författarna, men samtidigt bekräftas det till en viss del av *företag 2* och *4* som både kostnadsför och aktiverar. Påståendet om lönsamma företag bekräftas i sin helhet av *företag 1*, som är lönsamma och kostnadsför mer än de aktiverar. Författarnas påståenden om lönsamma och olönsamma företag stämmer inte riktigt överens med företagets bild. Anledningen till detta är att företagen i många fall kostnadsför främst på grund av svårigheten med att bedöma tillgångens framtida ekonomiska fördelar även om de också hävdar att det är fördelaktigt att kostnadsföra när man har råd med det.

5.3.3. Företagsledningens egna intressen

Deegan & Unerman (2011) menar att individer agerar i eget intresse och väljer olika redovisningslösningar för att gynna sig själva. Detta medför enligt författarna att företagsledningen i många fall väljer redovisningslösningar som ökar den egna välfärden. Bonushypotesen inom den Positiva redovisningsteorin bekräftar detta och menar att företagsledarna ibland väljer redovisningslösningar som ökar företagets redovisade vinst och resultat (Watts & Zimmerman 1990). Författarna menar att företagsledarna kan välja att aktivera utvecklingsutgifterna för att manipulera redovisningsrapporterna och nå positiva bonuseffekter. Att man agerar på ett sätt för att gynna sig själv går inte riktigt att bedöma från intervjuerna men författarnas påståenden stämmer inte riktigt överens med respondenternas tankesätt, eftersom de anser att det finns mer fördelar med att kostnadsföra, vilket ger ett sämre resultat.

Samtliga företag har kontinuerliga samtal med sina revisorer, vilket innebär att möjligheten att agera i eget syfte inte riktigt går att fullfölja utan revisorernas godkännande. *Företag 3* menar

att man inte kan aktivera stora summor utvecklingsutgifter i balansräkningen, eftersom det kan ifrågasättas och granskas. *Företag 1* hävdar dock att de har sett exempel på hur mindre onoterade företag som inte har samma regelmässiga krav som noterade företag, använder aktivering som resultatreglerande. Detta bekräftas av Cazavan-Jey et al. (2011). Författarna menar att det finns företag som väljer att aktivera sina utgifter för att reglera resultatet eller andra nyckeltal. Samtidigt menar samtliga företag att kostnadsföring är det bättre valet, vilket inte riktigt stämmer överens med vad som sägs inom Positiv redovisningsteori och Intressentteorin.

6. Slutsats

Vår studie har visat att det på ett eller annat sätt uppstår problem hos alla intervjuade företag när det gäller redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar samt att problemen har resulterat i att företagen redovisar tillgångarna på olika sätt. Våra slutsatser rörande regelverk, kriterier och övriga påverkande faktorer redovisas nedan.

6.1. Regelverk

Studien visar att samtliga företag tolkar regelverken på olika sätt, eftersom regelverken är principbaserade och lämnar utrymme för egna antaganden. Därför redovisar de också sina internt upparbetade immateriella tillgångar på olika sätt och vid olika tidpunkter. På grund av osäkerheten kring regelverken använder sig samtliga företag av benchmarking, vilket innebär att de jämför sig med liknande företag inom samma bransch. Detta uppfattar samtliga företag som en branschpraxis och stämmer överens med Institutionell teori. Enligt två av företagen är det generellt uppfattat att de kliniska faserna kan användas som en branschpraxis vid aktivering av utvecklingsutgifterna. För att redovisa korrekt och minska osäkerheten kring redovisningsreglerna hävdar samtliga företag att de utgår från försiktighetsprincipen i samband med aktivering av sina FoU-utgifter.

Vid sidan av branschpraxis har samtliga företag utvecklat egna redovisningslösningar som utkommit ur tolkningsmöjligheterna i regelverken. Företag 1 väljer att aktivera utvecklingsutgifter när de har ett försäljningsavtal. Företag 2 använder sig av de kliniska faserna och menar att de inte aktiverar utgifter förrän de med stor sannolikhet kan använda sin produktionsmetod. Företag 3 aktiverar inga utvecklingsutgifter, eftersom företaget inte har råd att vidareutveckla en produkt samt känner osäkerhet vid beräkning av framtida ekonomiska fördelar. Företag 4 börjar först aktivera då de har fått ett amerikanskt eller europeiskt godkännande för tillgången. Trots att företagen har egna redovisningslösningar och jämför sig med andra företag ser de inte några problem med regelverken.

6.2. Kriterier

Inga av företagen anser att det finns några problem med att uppfylla kriterierna identifiering, anskaffningsvärde samt att ha kontroll över tillgången. Detta strider mot regelverkens egna reflektioner kring kriterierna. Däremot har samtliga företag problem med att beräkna framtida ekonomiska fördelar och upplever mycket osäkerhet för hur de ska hantera detta kriterium. Anledningen till att företagen upplever framtida ekonomiska fördelar som problematiskt är för att det ofta är baserat på sannolikhetsbedömningar och att det sällan finns historiskt underlag som är relevant för beräkningar av nya produkter.

6.3. Påverkande faktorer

Företagen anser att investerare är mycket viktigt samt att dessa bör få tillgång till relevant information i de finansiella rapporterna. Enligt Intressentteorin borde företag av den anledningen föredra att aktivera. Detta kan däremot inte styrkas eftersom studien visar att företagen föredrar att kostnadsföra på grund av osäkerheten kring kriteriet framtida

ekonomisk fördel. Dessutom kan de genom att kostnadsföra undvika att drabbas av större nedskrivningar i framtiden, vilket företagen anser vara en fördel eftersom osäkerheten minskas.

Många författare har hävdats att lönsamma företag kostnadsför sina utgifter, medan olönsamma företag aktiverar sina utvecklingsutgifter. Detta stämmer inte helt med respondenternas tankesätt, eftersom det framkommit att de väljer att kostnadsföra sina utvecklingsutgifter snarare på grund av osäkerheten kring kriteriet framtida ekonomiska fördelar. Däremot medger samtliga företag att kostnadsföring även är det bättre valet när man har råd med det.

Bonushypotesen inom den positiva redovisningsteorin menar att företagsledningen och individer använder redovisningslösningar för att reglera resultatet och gynna sig själva. Därmed skulle de aktivera sina utvecklingsutgifter. Detta stämmer inte överens med vår studie som visar att företagen anser att kostnadsföring är det bättre valet. Samtliga företag har regelbunden kontakt med sina revisorer och *företag 3* menar att aktivering av stora summor utvecklingsutgifter kan ifrågasättas och granskas. Dessutom känner företagen osäkerhet kring kriteriet framtida ekonomiska fördelar. Däremot påstår företag 1 att det finns onoterade bolag som använder aktivering som resultatreglerare. Detta för att de inte har samma regelmässiga krav på sig.

7. Diskussion

I detta stycke diskuterar vi problemen som uppstått kring regelverken, kriterierna och övriga påverkande faktorer som resulterat i att företagen redovisar tillgångarna på olika sätt.

7.1. Redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar

Studien indikerar att redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar är ett område som generellt är komplicerat och osäkert för företagen. Som vi har konstaterat lämnar regelverkens principer utrymme för företagens egna tolkningar och antaganden. Det är i många principer IASBs avsikt att låta företagen göra egna anpassningar av regelverken till den egna verksamheten. Detta har gjort att företagen redovisar sina internt upparbetade immateriella tillgångar på olika sätt.

Studien visar att det finns ett glapp mellan de olika företagen för hur de uppfattar de uppställda kriterierna för definitionen av en immateriell tillgång och vid vilken tidpunkt företagen anser att dessa är uppfyllda i egna interna projekt. Detta ser vi sedermera som en anledning till att företagen gör olika i sin redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar. Att alla företagen upplever osäkerhet har som den institutionella teorin säger lett till att företagen sökt sig utanför verksamheten för att jämföra sig med och hitta lösningar hos andra organisationer. Detta har även varit ett sätt för företagen att undvika att göra fel. Det har lett till en generell branschpraxis som alla företag hävdar att de följer. Vi tycker att detta är bra. Branschpraxis gör framförallt företagen mer jämförbara, och är normgivande, vilket gör att det inte behöver råda lika mycket osäkerhet för företagen i hur de väljer redovisningslösningar. Denna branschpraxis verkar sedermera vara i ett tidigt utvecklingsstadium. Med detta menar vi att företagen hittills inte har utvecklat ett gemensamt sätt för hur de ska tackla de frågetecken och tolkningsmöjligheter som uppstår. Som några företag konstaterar blir företagen bara jämförbara om alla följer regelverken, men studien visar även att det krävs att företagen tolkar och följer principerna på liknande sätt för att jämförbarhet ska kunna uppfyllas. Att respondenterna trots tillämpningen av försiktighetsprincipen och användandet av en så kallad branschpraxis inte anser att regelverken är problematiskt kan ifrågasättas. Vi kan se att otydligheten med regelverkens utformning har lett till att företagen vänder sig åt olika håll för att få mer information om hur deras tillgångar ska redovisas.

7.2. Harmoniserande regelverk

IASBs avsikt med redovisningssystemet är också att skapa en bättre harmonisering i redovisningen mellan företag och internationellt. På denna punkt anser vi att organisationen i vissa delar har misslyckats och att regelverkens syfte att harmonisera i många fall krockar med deras kvalitativa utformning av principer. Företag 4 anser att kriteriet framtida ekonomisk fördel är uppfyllt vid ett officiellt produktgodkännande och företag 1 först när de har ett försäljningsavtal med en partner är slutet. Detta leder till att företagen kommer att börja aktivera sina utgifter vid olika tidpunkter och därmed att informationen i respektive företagens finansiella rapporter är baserad på olika antaganden. Detta gör att rapporterna är

svåra att avläsa av externa intressenter eftersom de inte kan veta vilka bedömningar som ligger bakom de siffror som presenteras. Om ett företag presenterar internt upparbetade immateriella tillgångar i sin balansräkning kan inte investeraren veta i vilket stadium tillgången är, eftersom dessa behandlas av företagen på olika sätt.

Alla företagen säger att de sköter sin redovisning kring internt upparbetade immateriella tillgångar med extra försiktighet. För att undvika felbedömningar och olägenheter som måste justeras i efterhand kan företagen därför ha valt att aktivera utgifter vid senare tidpunkter, alternativt inte alls. Som Marton et al. (2010) säger har svenska företag präglats av en lång tradition av försiktighet men IFRS, som är ett ungt regelverk, lyfter fram neutralitet i redovisningen framför försiktighetsprincipen. Vi uppfattar genom intervjuerna att neutraliteten som föreskrivs i IFRS ännu inte fått genomslag på de svenska företagens redovisning. Att företagen varit försiktiga i sina bedömningar kan därför förklara skillnaderna i deras redovisningslösningar eftersom företagen till fördel för försiktighetsprincipen valt att tolka regelverken på sitt sätt. *Företag 3* menade också i intervjun att stora aktiveringssummor kan ifrågasättas och granskas. Vi tror däremot att en skiftning mot "neutralitetsprincipen" i framtiden kan leda till en förändring i redovisningslösningar. Neutralitetsprincipen kan möjligtvis få företagen att vara mer bekväma med att aktivera större summor av utvecklingsutgifter och visa upp sina internt upparbetade immateriella tillgångar i balansräkningen.

7.3. Problem med kriterierna

Inga av företagen upplever några problem med att identifiera en tillgång i ett internt projekt, det finns inte heller några problem med att beräkna anskaffningsvärdet. Dessa företag har väldigt avgränsade och tydliga projekt att härleda anskaffningsutgifter till och kan enkelt följa hur processen går samt vid vilka tillfällen det utvecklas en tillgång. Vi frågar oss därför om regelverken har uppfattat företagens tillvägagångssätt för interna projekt rätt eller om företagen missuppfattat regelverken. Vi tror att identifiering och beräkning av anskaffningsvärdet är mycket svårare att urskilja i större organisationer som har många fler projekt pågående samtidigt och där många av projekten korsar varandras vägar och tar del av varandras processer. Företagen som vi har intervjuat har väldigt sällan projekt löpande parallellt vilket gör det enklare för dem att särskilja anskaffningsutgifterna för dem. Vi tror samtidigt att problematiken inte ligger i att enbart identifiera en tillgång utan att även förstå hur och hur mycket den kommer att generera i framtida ekonomiska fördelar. Som företagen nämner är dessa uträkningar ofta bara baserade på sannolikheter och i vissa fall chansningar. Framtida kassaflöden kan endast beräknas säkert om företaget har något slag av försäljningsavtal med en partner vilket inte alltid är fallet även om företagen har en färdig produkt redo att produceras.

Regelverken ställer inga krav på att ett avtal ska ha slutits eller att ekonomiska fördelar ska kunna bevisas på annat sätt. De ställer bara krav på att professionella bedömningar ska ha gjorts samt att sannolikheten i utfallet ska vara överhängande. Detta ger ett utrymme för företagen att ta risker och chansa, vilket vi också har fått höra i våra intervjuer. Många av

företagen väljer att aktivera utgifter enbart baserat på egna sannolikhetsbedömningar och har därmed inga garantier för att utfallet ska gå i uppfyllelse.

Risken blir även större om bedömningen gäller nya produkter som inte går att jämföra med historisk data, eller som inte har någon konkurrerande produkt att snegla på. Om en nytänkande och revolutionerande produkt exempelvis får ett kraftigt genomslag bör utgifterna för den ha aktiverats, men om utfallet skulle bli det motsatta kan de aktiverade utgifterna få förödande konsekvenser för företaget i form av stora avskrivningar och nedskrivningar. Denna osäkerhet kring projektens framtid har vi även märkt i intervjuerna. Många respondenter har dels framhållit hur viktigt det är att vara säker på de framtida ekonomiska fördelarna men erkänner även att det oftast inte är möjligt att vara säkra utan att man ibland måste ta en chansning. Av den anledningen tycker vi att regelverken ger företagen en onödigt möjlighet att ta risker när de inte kräver att den framtida ekonomiska fördelen ska vara mer säkerställd. Om regelverken istället skulle ställa hårdare krav kan dock utfallet av detta ifrågasättas. Det skulle förmodligen innebära att kriterierna blir svårare för företagen att uppnå och därför skulle många färre tillgångar hos företagen aktiveras i balansräkningen. Detta kan i sin tur anses vara missledande för investerare och andra intressenter som vill ha en god insyn i företagens verksamhet.

Kriteriet kontroll är enligt företagen inte problematiskt att uppfylla. Detta regleras ofta av både rättsliga avtal och tystnadsplikt kring de olika projekten. Som Jenkins & Upton (2001) hävdar finns dock en risk med att regelverken inte kräver att kontrollen är säkerställd på detta sätt. Enligt honom kan kriteriet bli opålitligt om det skulle börja utnyttjas av företag som inte har säkerställd kontroll. Det kan därför ifrågasättas om kriteriet är nödvändigt att ha eftersom kraven på företagen är mycket små. Trots att rättsliga avtal inte är ett krav vid aktivering, kan kriteriet fungera som ett stöd för att säkerställa framtida kassaflöden. På så sätt kan kriteriet fungera som en uppmaning till företagen att på ett eller annat sätt skydda sina tillgångar.

7.4. Övriga påverkande faktorer

Trots att aktivering av utvecklingsutgifterna är en fördel för intressenterna anser respondenterna att kostnadsföring är det bättre valet. Vi anser att detta i många fall går i konflikt med att ge en rättvisande bild av organisationerna och att intressenterna på så sätt får missledande information av verksamheten i företagens finansiella rapporter. Detta är negativt och kan inte ses etiskt korrekt. Däremot beror inte kostnadsföringen på att företagen vill missleda intressenterna. Det beror på att regelverken är otydligt utformade och lämnar utrymme för företagen att göra egna tolkningar, vilket har skapat en osäkerhet för när kriteriet framtida ekonomiska fördelar är uppfyllt och att företagen hanterar detta på olika sätt. Därför kan regelverken än en gång ifrågasättas.

Vi har också sett en tydlig bild av att företagen generellt vill undvika större nedskrivningar, vilket kan ske om det visar sig att den immateriella tillgången inte är så värdefull för företaget som man tidigare antagit. Detta är också en anledning till att företagen föredrar att kostnadsföra eftersom man på så sätt blir av med kostnaden och inte behöver oroa sig för den kommer att bli en belastning för företaget i framtiden. Detta kan också anses vara missvisande för intressenterna eftersom de inte får den information de behöver.

Att lönsamma företag väljer att kostnadsföra medan olönsamma företag väljer att aktivera för att reglera resultatet ger också en missvisande bild av de finansiella rapporterna. Detta påstående stämmer dock inte överens med intervjuerna, eftersom 3 av 4 företag är olönsamma och kostnadsför mer än de aktiverar. Trots att företagen har intressenter utanför verksamheten, väljer man att kostnadsföra mer än man aktiverar. Detta innebär inte heller att man vill missleda intressenterna utan återigen på beräkningen av kriteriet framtida ekonomiska fördelar. Att osäkerheten kring hur tillgången ska redovisas försvinner när man kostnadsför, verkar vara en bra beslutsgrund för alla företagen. Vi ser en tydlig koppling som hela tiden visar att företagen kostnadsför på grund av tveksamheter med kriteriet. Att 3 av 4 företag är olönsamma innebär möjligtvis att det inte finns någon strävan att reglera resultatet för att gynna sig själv så som Bonushypotesen inom den Positiva redovisningsteorin påstår. Företagsledningen kostnadsför inte för att ge en dålig och negativ bild av sin verksamhet, utan detta sker istället på grund av osäkerheter. Vi tror inte att det finns något företag som vill visa ett negativt resultat. Istället vill man visa en positiv resultat samt erhålla mer marknadsandelar och visa att deras verksamhet är konkurrenskraftiga.

7.5. Vidare forskning

Vi har i studien pratat mycket om att regelverken lämnar utrymme för företagen att göra egna tolkningar. En intressant vidarestudie hade därför varit att undersöka alternativet, det vill säga att undersöka hur företagens redovisning hade påverkats av ett striktare regelverk med kvantitativa gränsdragningar snarare än kvalitativa. *Hade detta gjort att företagens redovisning blivit mer harmoniserad och säker, eller hade konsekvensen varit att regelverken blev svårare för företagen att tillämpa på den egna verksamheten eftersom immateriella tillgångar är komplexa?*

En tanke som har dykt upp under studiens gång är att regelverken hade kunnat ha bestämda schablonbelopp för hur mycket av forskning och utvecklingsutgifterna som ska och får lov att aktiveras. Med detta menar vi att det hade kunnat finnas gränsdragningar som baserades på företagens storlek där stora, mellan och små företag har ett standardbelopp för hur mycket av forsknings- och utvecklingsutgifterna som ska aktiveras. På så sätt hade det blivit mindre osäkert för hur företagen ska redovisa sina utgifter. Därför uppstår frågan: *Hade ett schablonbelopp gett en rättvisande och mer jämförbar bild av företagens finansiella rapporter?*

8. Referenser

8.1. Publicerade källor

Bryman, A. & Bell, E. (2005). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 1., uppl. Malmö: Liber ekonomi

Cazavan-Jeny, A. & Jeanjean, T. & Joos, P. (2011). Accounting choice and future performance: The case of R&D accounting in France, *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(2), 145-165.

Clarkson, M. (1995). A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance, *Academy of management review*, 20(1), 92-118.

Deegan, C. & Unerman, J. (2011). *Financial accounting theory*. 2., European ed. Maidenhead: Mc Graw-Hill

DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, *American Sociological Review*, 48, 146-60.

Hunter, G. Evans, N. & Price, J. (2011). Internal Intellectual Assets: A Management Interpretation, *Journal of Information, Information Technology, and Organizations* 6, 1-12.

IFRS-Volymer 2012. (2012). 9., (uppdaterade) uppl. Stockholm: Far Akademi

Jenkins, E. & Upton, W. (2001). Internally generated intangible assets: Framing the discussion, *Australian Accounting Review*, 11(2), 4-11.

Lev, B. (2003). Remarks on the measurement, valuation, and reporting of intangible assets, *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York*, 9, 17-22.

Marton, J. Lumsden, M. Pettersson, A. Rimmel, G. & Lundqvist, P. (2010). *IFRS - i teori och praktik*. 2., (uppdaterade) uppl. Stockholm: Bonnier Utbildning

Oswald, D. & Zarowin, P. (2007). Capitalization of R&D and the Informativeness of Stock Prices, *European Accounting Review*, 16(4), 703-726

Patel, R. & Davidson, B. (2003). *Forskningsmetodikens grunder: att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. 3., (uppdaterade) uppl. Lund: Studentlitteratur

Rienecker, L. & Stray Jørgensen, P. (2008). *Att skriva en bra uppsats*. 2., (rev. och uppdaterade) uppl. Malmö: Liber

Smith, D. (2006). *Redovisningens språk*. 3., (rev.) uppl. Lund: Studentlitteratur

Thomsson, H. (2010). *Reflexiva intervjuer*. 2., uppl. Lund: Studentlitteratur

Trost, J. (2010). *Kvalitativa intervjuer*. 4., (omarb.) uppl. Lund: Studentlitteratur

Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective, *The Accounting Review*, 65(1), 131-56.

8.2. Årsredovisningar & interna dokument

Årsredovisning företag 1 (2011)

Årsredovisning företag 2 (2011)

Årsredovisning företag 3 (2011)

Årsredovisning företag 4 (2011)

Intern dokument företag 4 (2008)

8.3. Intervjuer

Intervju med VD:n för företag 1 (2011-11-21)

Intervju med VD:n för företag 2 (2011-11-22)

Intervju med Redovisningsansvarig för företag 3 (2011-11-29)

Intervju med Redovisningsansvarig för företag 4 (2011-12-11)

Appendix

Intervjufrågor företag 1

Bakgrund

Vilken befattning har du?

Hur länge har du arbetat i den här branschen?

Övergripande

Vilket/vilka regelverk följer ni för redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar?

Hur tolkar ni dessa regelverk?

Finns det några exempel då regelverket har hjälpt er?

Finns det en branschpraxis som ni följer?

Utgår ni från försiktighetsprincipen när det gäller redovisning av era FoU-utgifter? Om ja, varför? Om nej, vilken princip utgår ni ifrån?

Internt upparbetade immateriella tillgångar

Vilka är era internt upparbetade immateriella tillgångar?

Hur märker ni när det uppstår en internt upparbetad immateriell tillgång?

Hur tolkar ni forskningsfas respektive utvecklingsfas?

När är märker ni att en tillgång övergår från forskning till utveckling?

Hur identifierar ni en intern upparbetad immateriell tillgång?

Hur mäter ni dess framtida ekonomiska fördelar?

Hur definierar ni att ni har kontroll över en internt upparbetad immateriell tillgång?

På vilket sätt hjälper ett försäljningsavtal er?

Vilka kriterier tycker ni är svårast att uppfylla? Varför?

Har ni stött på några specifika tveksamheter med kriterierna? Om ja, vad har ni gjort då, aktiverat eller kostnadsfört?

Har ni gjort nedskrivningar på något som ni har aktiverat? Varför?

Anser ni att det finns andra otydligheter och svårigheter som komplicerar redovisningsarbetet kring dessa tillgångar?

Finns det rutiner på företaget för hur redovisningen av forskning och utvecklingsutgifter skall hanteras? Om ja, hur ser den ut och vad är rutinen baserad på?

Aktiverar ni alla forskning och utvecklingsutgifter eller kostnadsförs vissa?

Vilket är det bättre valet, aktivering eller kostnadsföring? Varför?

Intervjufrågor företag 2

Bakgrund

Vilken befattning har du?

Hur länge har du arbetat i den här branschen?

Övergripande

Vilket/vilka regelverk följer ni för redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar?

Hur tolkar ni dessa regelverk?

Måste ni inte följa IFRS eftersom ni är börsnoterade?

Finns det en branschpraxis som ni följer?

Utgår ni från försiktighetsprincipen när det gäller redovisning av era FoU-utgifter? Om ja, varför? Om nej, vilken princip utgår ni ifrån?

Internt upparbetade immateriella tillgångar

Vilka är era internt upparbetade immateriella tillgångar?

Hur märker ni när det uppstår en internt upparbetad immateriell tillgång?

Vid vilken tidpunkt anser ni att ett projekt övergår från forskning till utveckling?

Hur identifierar ni en intern upparbetad immateriell tillgång?

Hur mäter ni dess framtida ekonomiska fördelar?

Vad beror företagets olönsamhet på?

Hur definierar ni att ni har kontroll över en internt upparbetad immateriell tillgång?

Hur ser ni att det ni har tagit fram kommer att användas i en produkt? Är det med hjälp av avtal?

Vilka kriterier tycker ni är svårast att uppfylla? Varför?

Har ni någonsin gjort en felbedömning och aktiverat något som inte borde ha aktiverats?

Anser ni att det finns andra otydligheter och svårigheter som komplicerar redovisningsarbetet kring dessa tillgångar?

Finns det rutiner på företaget för hur redovisningen av internt upparbetade immateriella tillgångar skall hanteras? Om ja, hur ser den ut och vad är rutinen baserad på?

Vad innebär den produktionsmetod som ni använder er av? Vad går den ut på?

Aktiverar ni alla utvecklingsutgifter eller kostnadsförs vissa?

Vilket är det bättre valet, aktivering eller kostnadsföring? Varför?

Intervjufrågor företag 3

Bakgrund

Vilken befattning har du?

Hur länge har du arbetat i den här branschen?

Övergripande

Vilket/vilka regelverk följer ni för redovisning av forskning och utveckling?

Hur tolkar ni dessa regelverk?

Följer ni existerande redovisningsprinciper?

Hur tolkar ni dessa principer och upplever ni några svårigheter i användningen av principerna?

Finns det en branschpraxis som ni följer?

Utgår ni från försiktighetsprincipen när det gäller redovisning av era FoU-utgifter? Om ja, varför? Om nej, vilken princip utgår ni ifrån?

Forskning och utveckling

Hur ser er verksamhet ut?

Hur tolkar ni begreppen forskningsfas respektive utvecklingsfas?

Vid vilken tidpunkt anser ni att ett projekt övergår från forskning till utveckling?

Varför har ni inga aktiverade utvecklingsutgifter?

Har ni alltid kostnadsfört era FoU-utgifter?

Finns det rutiner på företaget för hur redovisningen av forskning och utvecklingsutgifter skall hanteras? Om ja, hur ser den ut och vad är rutinen baserad på?

Hur tolkar ni aktiveringskriterierna?

Hur kommer det sig att ni inte uppnår dessa kriterier?

Om ni skulle aktivera era FoU utgifter, vilket av kriterierna är enligt dig svårast att uppfylla?

Ser ni något en fördel med att kostnadsföra?

Hur påverkar kostnadsföringen er resultaträkning?

Varför är er företag inte lönsamma, vad beror detta på?

Har ni stött på några specifika tveksamheter kring regelverket som gjort er osäkra i bedömningen om ni skall kostnadsföra eller aktivera en utgift?

Anser ni att det finns andra otydligheter och svårigheter som komplicerar redovisningsarbetet kring forskning och utveckling?

Vilket är det bättre valet, aktivering eller kostnadsföring? Varför?

Intervjufrågor företag 4

Bakgrund

Vilken befattning har du?

Hur länge har du arbetat i den här branschen?

Övergripande

Vilket/vilka regelverk följer ni för redovisning av internt upparbetade immateriella tillgångar?

Är regelverket svår att tolka? Upplever ni några nackdelar respektive fördelar med regelverket?

Varför tillämpar ni IFRS när ni inte är börsnoterade?

Utgår ni från försiktighetsprincipen när det gäller redovisning av era FoU-utgifter? Om ja, varför? Om nej, vilken princip utgår ni ifrån?

Internt upparbetade immateriella tillgångar

Vilka är era internt upparbetade immateriella tillgångar? Hur märker ni när det uppstår en internt upparbetad immateriell tillgång?

Hur tolkar ni forskningsfas respektive utvecklingsfas?

Vid vilken tidpunkt anser ni att ett projekt övergår från forskning till utveckling?

Märker ni av någon problematik i detta?

Hur identifierar ni en intern upparbetad immateriell tillgång?

Har ni några grunder, någon standard som ni brukar utgå ifrån vid mätning av framtida ekonomiska fördel? Utgår ni från någon praxis?

Hur definierar ni att ni har kontroll över en internt upparbetad immateriell tillgång?

Vilka kriterier tycker ni är svårast att uppfylla?

Har ni stött på några specifika tveksamheter kring ovanstående kriterier som gjort er osäkra i bedömningen om ni skall kostnadsföra eller aktivera en utgift?

Anser ni att det finns andra otydligheter och svårigheter som komplicerar redovisningsarbetet kring dessa tillgångar?

Finns det rutiner på företaget för hur redovisningen av forskning och utvecklingsutgifter skall hanteras? Om ja, hur ser den ut och vad är rutinen baserad på?

Aktiverar ni alla forskning och utvecklingsutgifter eller kostnadsförs vissa?

Vad är det bättre valet, kostnadsföring eller aktivering? Varför?