

Södertörns högskola
Institutionen för ekonomi och företagande
Företagsekonomi
C-uppsats 15 poäng
Handledare: Bengt Lindström
Höstterminen 07

södertörns
högskola

UNIVERSITY COLLEGE

Musikkataloger och Skivkontrakt

En årsredovisningsstudie om skivbolagens unika immateriella tillgångar

Författare:
Anna Elenbrant
Helena Walter

Sammanfattning

Utvecklingen går mot att företags andel immateriella tillgångar av de totala tillgångarna ökar och därmed dess betydelse. Immateriella tillgångar saknar fysisk substans och uppfattas som svårbedömda vid värdering. Frågan hur dessa svårbedömda tillgångar ska värderas och om de överhuvudtaget ska aktiveras i balansräkningen har diskuterats livligt de senaste åren. Vissa anser att immateriella tillgångar bör redovisas i balansräkningen för att ge en rättvisande bild av företaget och att modeller bör utvecklas vidare för att möjliggöra en aktivering av tillgångarna. Andra anser att en aktivering kan vara ofördelaktigt för företaget, exempelvis har det i ett experiment framkommit att redovisning av immateriella tillgångar ses som en svaghet.

Skivbolag bygger sin verksamhet till stor del på immateriella tillgångar. Det faktum att skivbolag har monopol på sitt inspelade material och att utrymme för egna bedömningar finns vad det gäller värdering av tillgångar gör dessa intressanta att undersöka.

Studiens syfte är att beskriva redovisningspolicys för skivbolagens unika immateriella tillgångar musikkataloger och skivkontrakt samt om det finns skillnader mellan dem. Undersökningsobjekten är EMI, Bertelsmann, Universal, Edel, Warner, Univision och Sony. Studien har en kvalitativ ansats och utgår till störst del från sekundär data då bolagens årsredovisningar undersöks.

Författarna har kommit fram till att skivbolagen generellt är försiktiga vid aktivering och värdering av musikkataloger och skivkontrakt. Den tillgång som aktiveras av alla bolag samt anses vara den viktigaste är musikkataloger. Aktiverings- och värderingspolicys skiljer sig i övrigt mer eller mindre mellan bolagen. Bland annat är det endast tre bolag som aktiverar hela skivkontrakt, tre bolag som aktiverar förskott till artister och ett som aktiverar utgifter för mastertapes (inspelningskostnader).

Nyckelord: Immateriella tillgångar, musikindustrin, skivbolag, musikkataloger, skivkontrakt, intellektuellt kapital, IFRS/IAS, FASB

Innehållsförteckning

Definitioner	1
1. Inledning	2
1.1 Problembakgrund.....	2
1.1.1 Immateriella tillgångar	2
1.1.2 Intellectuellt kapital.....	3
1.1.3 Från fotbollsspelare till skivkontrakt	3
1.2 Problemdiskussion.....	4
1.3 Frågeställning	5
1.4 Syfte	5
1.5 Avgränsning	5
2. Metod	6
2.1 Vetenskaplig ansats och undersökningsdesign	6
2.2 Forskningsstrategi.....	7
2.3 Datainsamlingen	7
2.4 Totalundersökning	7
2.4.1 De börsnoterade skivbolagen.....	7
2.4.2 Val av årsredovisningar	8
2.5 Arbetets gång	8
2.6 Metodkritik.....	9
2.6.1 Reliabilitet	9
2.6.2 Validitet	10
2.6.3 Generaliserbarhet	10
3. Skivbolagens utveckling	11
3.1 Skivbolagens utveckling.....	11
4. Teoretisk referensram	13
4.1 Tidigare studier om immateriella tillgångar i skivbolag	13
4.2 Redovisningens syfte	13
4.2.1 Historiskt om periodresultat, avskrivningar och matchning.....	13
4.2.2 Agentteorin	14
4.2.3 Kapitalmarknadsperspektivet.....	14
4.2.4 Synen på balansräkningen	15
4.3 Teorier kring Intellectuellt kapital.....	15
4.3.1 Intellectuellt kapital enligt Edvinsson och Malone	16
4.3.2 Intellectuellt kapital enligt Stewart	16
4.3.3 Intellectuellt kapital enligt Johansson & Skoog.....	16
4.3.4 Intellectuellt kapital i praktiken	17
4.3.5 Kritik mot redovisning av intellektuellt kapital.....	17
4.4 Teoriernas funktion i studien	18
4.5 Relevanta IFRS/IAS-regler	18
4.5.1 Övergången till IFRS/IAS.....	18
4.5.2 Redovisning av immateriella tillgångar enligt IFRS/IAS.....	18
4.5.3 Nedskrivningar av tillgångar enligt IFRS/IAS	20
4.6 Relevanta FASB-regler	21
4.6.1 Redovisning av immateriella tillgångar enligt FASB	22
4.6.2 Redovisning av musikkataloger och skivkontrakt enligt FASB	22
5. Resultat	25
5.1 EMI Groups årsredovisning.....	25
5.1.1 Fakta om EMI Group	25

5.1.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen	25
5.1.3	Resultaträkningen.....	26
5.1.4	Balansräkningen.....	27
5.2	Bertelsmanns årsredovisning.....	28
5.2.1	Fakta om Bertelsmann	28
5.2.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen	28
5.2.3	Balansräkningen.....	28
5.3	Vivendi Universals årsredovisning	30
5.3.1	Fakta om Universal	30
5.3.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen	30
5.3.3	Balansräkningen.....	31
5.4	Edel Music AG.....	33
5.4.1	Fakta om Edel	33
5.4.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen	33
5.4.3	Resultaträkning	34
5.4.4	Balansräkning	34
5.5	Warner Music Group	35
5.5.1	Fakta om Warner Music Group	35
5.5.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen	35
5.5.3	Balansräkningen.....	36
5.6	Univision Communications inc.....	38
5.6.1	Fakta om Univision	38
5.6.2	Musikkataloger och skivkontrakt utanför de finansiella rapporterna	38
5.6.3	Balansräkning	39
5.7	Sony	40
5.7.1	Fakta om Sony.....	40
5.7.2	Sonys redovisning av Sony BMG	40
6.	Analys & Diskussion	41
6.1	Musikkataloger och skivkontrakt utanför de finansiella rapporterna.....	41
6.2	Aktivering i balansräkningen	42
6.2.1	Musikkataloger.....	42
6.2.2	Skivkontrakt.....	42
6.3	Värdering.....	43
6.3.1	Musikkataloger.....	43
6.4	Avskrivningar	44
6.4.1	Musikkataloger.....	44
6.4.2	Skivkontrakt.....	45
6.5	Nedskrivningar.....	46
6.6	Syftet med redovisningen och synen på balansräkningen.....	47
6.7	Intellektuellt kapital i skivbolagen	48
7.	Slutsatser	50
7.1	Förslag på fortsatta studier.....	52
Källförteckning		53
Litteratur		53
Årsredovisningar		53
Internetsidor.....		54
Artiklar		54
Kandidat- och magisteruppsatser		54
Bilaga 1	Sonys balansräkning	55
Bilaga 2	Diagram över bolagens tillgångar	56

Definitioner

Kort introduktion till musikbranschens termer och hur de definieras i denna studie.

Artist – Den musikaliska talang som framför musiken på fonogrammet. Artist i denna studie är både soloartister och musikgrupper.

Copyrights - Upphovsrätt, förlagsrätt och äganderätt. Exklusiv rätt att kopiera, licensiera och använda ett verk helt eller delvis.¹

Fonogram –Formatet som musiken är inspelad på; CD-skiva, LP, kassett och ljudfil.

Förskott till artister –Det förskott på royalty som ibland betalas ut till artister strax efter att skivkontrakt upprättats.

Mastertape - Originalinspelningen av musikaliskt verk används som gjutform vid framtagandet av fonogram. Kostnaderna för att framställa denna inkluderar musikalisk talang, teknisk personal vid inspelning och mixning, kostnader för utrustning och lokalhyra.

Musikkatalog - Skivbolagets lager med rättigheter till tidigare inspelad musik. Kallas i denna studie ibland för katalog/kataloger.

Royalty - Återförsäljaren betalar royalty, en viss procentandel av sina försäljningsintäkter till skivbolaget. Skivbolaget betalar i sin tur delar av royaltyn till artister för deras del i skivproduktionen. Andelen bestäms i skivkontrakten och utgör ofta en procentsats av försäljningsintäkterna som skivan förväntas genererar.

Skivbolag – Företag som lanserar artister och musikkataloger. Kallas också för bolag i studien.

Skivkontrakt - Skivbolag skriver kontinuerligt kontrakt med artister som de gör skivinspelningar med. Kontrakten kan se olika ut vad det gäller antal skivsläpp, kontraktperiod och vilken procentandel av royaltyn som tillfaller artisten.

Upphovsrätt - Den rätt skaparen av ett konstnärligt verk har till aktuellt verk. 70 år efter upphovsrättsinnehavarens död släpps verket fritt att användas av allmänheten.²

Övriga definitioner

FASB - Financial Accounting Standards, Financial Accounting Standards Board

FAS – FASB:s regelverk

IASB - International Accounting Standards Board

IAS/IFRS – International Accounting Standard/International Financial Reporting Standards, IASB:s regelverk

P/B-tal – Relationen mellan marknadsvärde och bokfört värde

SEC – Securities and Exchange Commission

¹ Språkrådet, Institutet för språk och folkminnen. <http://lexin.nada.kth.se/cgi-bin/sve-eng> 22/12-07, kl. 21.12

² Nationalencyklopedien (2007).

1. Inledning

Detta kapitel ska skapa en förståelse kring problemet som undersöks samt ge en tydlig bild av undersökningens frågeställningar, syfte och avgränsningar.

1.1 Problembakgrund

1.1.1 Immateriella tillgångar

Utvecklingen går mot att företagens andel immateriella tillgångar av de totala tillgångarna ökar och därmed deras betydelse. Ett företags marknadsvärde kan vara betydligt större än dess bokförda värde beroende på om de immateriella tillgångarna redovisas i balansräkningen eller inte.³ Butch Lev genomförde på 1980-talet en undersökning av 500 amerikanska företag som visade att företagens marknadsvärde och bokförda värde var lika stort.⁴ Idag ligger företags bokförda värde oftast 10 procent under dess marknadsvärde och företag med mycket immateriella tillgångar har ofta marknadsvärden som är flera gånger högre än deras bokförda värde.⁵ Immateriella tillgångar beskrivs vanligen som en tillgång som saknar fysisk substans, exempel på immateriella tillgångar är; varumärken, reklam och rättigheter.⁶

Frågan hur dessa svårbedömda tillgångar ska värderas och om de överhuvudtaget ska aktiveras i balansräkningen har diskuterats livligt de senaste åren.⁷ Vissa anser att immateriella tillgångar bör redovisas i balansräkningen för att ge en rättvisande bild av företaget och att modeller bör utvecklas vidare för att kunna aktivera dessa.⁸ Andra forskare anser att immateriella tillgångar är alltför osäkra och abstrakta till sin natur och inte hör hemma i balansräkningen. Scheutze anser att endast de tillgångar som kan omvandlas till kontanter får aktiveras i balansräkningen.⁹ Det har i experiment framkommit att redovisning av immateriella tillgångar ses som en svaghet.¹⁰ Fler menar att traditionell redovisning måste kompletteras av annan icke-finansiell information samt kassaflödesanalyser. Balansräkningen är dock fortfarande en viktig grund för externa intressenters beslutsarbete rörande investering och kreditgivning.¹¹

³ Edvinsson & Malone (1998) s.44-45

⁴ Lev (2001)

⁵ The New Economy Analyst Report, 10 november, 2001. http://www.juergendaum.com/news/11_10_2001.htm

⁶ Artsberg (2005) s.234

⁷ Gröjer (2002) s.69

⁸ Artsberg (2005) s.363

⁹ Scheutze (2001)

¹⁰ Gröjer & Catusus, *Intangibles and Credit Decisions - Results from an Experiment*.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=398000#PaperDownload 14/12, kl.12.35

¹¹ Artsberg (2005) s.75-79.

1.1.2 Intellektuellt kapital

Personal aktiveras normalt inte i balansräkningen då kravet på att en immateriell tillgång måste ligga under företagets kontroll inte uppfylls och personal kan välja att avsluta sin anställning när de önskar. Vid företagsförvärv ingår dock ofta personal och deras kunskap i goodwillbeloppet, skillnaden mellan köpeskillingen och det förvärvade bolagets bokförda värde som koncerner redovisar. Kravet på kontroll leder till att det blir svårt för företag som är baserade på människors kunskap, erfarenheter och talang att ge en rättvisande bild av sina tillgångar. Det kan vara svårt för dessa företag att hitta investerare samt att externa intressenter kan missa viktiga värden vid analys av företaget.¹²

1.1.3 Från fotbollsspelare till skivkontrakt

Fotbollsspelares kontrakt med arbetsgivare skiljer sig dock från vanliga anställningskontrakt. Spelarna är bundna att stanna i klubben kontraktstiden ut, alternativt tills de köps loss av en annan klubb. Fotbollsklubbar får vid förvärv av spelarkontrakt välja mellan att ta upp utgiften som en kostnad i resultaträkningen eller att aktivera den i balansräkningen till anskaffningsvärde. Väljs det senare alternativet skrivs spelarkontraktet av linjärt över kontraktperioden. Klubbens spelare får inte tas upp till försäljningsvärde och spelare som utvecklats inom klubben ska inte redovisas som en tillgång i balansräkningen.¹³

I tidigare studier av fotbollsklubbar har det framkommit att spelarnas marknadsvärde skulle vara alltför svårt att beräkna. Frågan om vem som skulle utföra värderingen och rädslan för stora nedskrivningar om det uppskattade värdet senare visar sig vara felaktigt gjorde klubbarna negativt inställda.¹⁴

I en annan studie av svenska fotbollsklubbar konstateras att det framför allt är möjligheten att periodisera utgifter för spelare, att bättre kunna matcha intäkter och kostnader, som uppskattas och används. I de studerade årsredovisningarna klumpas kontraktbeloppen ihop i balansräkningen och detta ställer ökade krav på externa intressenter som ska analysera klubbarnas ekonomiska ställning. Studien har även studerat fotbollsklubbar utanför Sverige och där är redovisningen mer utförlig och fokuserad på att visa fotbollsklubbens värde via balansräkningen. Exempelvis så redovisas varje spelarkontrakt separat i Arsenal FC:s årsredovisning vilket författarna anser ger externa intressenter bättre inblick i företaget.¹⁵

¹² Hagtorn & Backèus (2007)

¹³ Blom, Engström, Jakobsson (2006)

¹⁴ Hagtorn, Backèus (2007)

¹⁵ Edh, Karlsson, Persson (2006)

Efter att ha tagit del av studierna om spelarkontrakt gick tankarna till musikindustrin och de liknande kontrakt som upprättas mellan skivbolag och artister; skivkontrakten. Hanteringen av redovisningen av skivkontrakt borde vara mer komplicerad än för spelarkontrakt som enkelt skrivs av över kontraktperioden. Även skivbolagens musikkataloger och de rättigheter de innehåller ansågs intressanta att undersöka. Det har gjorts ett par studier om svenska skivbolags redovisning av musikkataloger och skivkontrakt (se kapitel 4.1).

Sammanfattningsvis konstateras i dessa att skivbolagen i princip endast aktiverar förskott till artister i balansräkning, samt att de har problem med att kommunicera sina immateriella tillgångars värde till sina externa intressenter. Denna studie har inte fått tillgång till utländska studier av skivbolags redovisning av immateriella tillgångar.

1.2 Problemdiskussion

Efter att studerat tidigare forskning, artiklar och teorier beslutades det att denna studie ska ta avstamp efter studierna om de svenska skivbolagens immateriella tillgångar.

De immateriella tillgångar som anses mest intressanta att undersöka är musikkataloger och skivkontrakt. Dessa är tillgångar som skivbolagen har monopol på och studien utgår från att redovisningen av dessa skiljer sig mellan bolagen då det finns ett visst utrymme för subjektiva bedömningar vid exempelvis värdering. Vidare anses det intressant att undersöka Europas och Nordamerikas börsnoterade skivbolag då de svenska skivbolagen redan studerats. De noterade bolagen följer FASB:s eller IFRS regler, vilket innebär att de har större upplysningskrav än onoterade företag samt att de kontinuerligt analyseras av externa intressenter.

Särskilt intressant är frågan om musikkataloger och skivkontrakt aktiveras i balansräkningen eller inte. Om de aktiveras i sin helhet, delvis eller inte alls. Aktiveras de ger regelverken ett visst utrymme för skivbolagen att göra egna bedömningar gällande exempelvis nyttjandeperiod och avskrivningsmetod. Skivbolagens respektive redovisningspolicys för de valda tillgångarna anses därför intressantast att undersöka.

Det har i studier av svenska skivbolag framkommit att externa intressenter oftast inte är insatta i hur ett skivbolag fungerar samt vad en musikkatalog och ett skivkontrakt egentligen innebär. Om det är så att de aktiverar dessa tillgångar i balansräkningen borde det vara viktigt att skivbolagen motiverar varför de finns med.

1.3 Frågeställning

- *Vilka redovisningspolicys tillämpar skivbolagen för de immateriella tillgångarna musikkataloger och skivkontrakt i årsredovisningen och finns det likheter och skillnader mellan bolagen?*

Den ovanstående övergripande frågeställning operationaliseras med följande underfrågor:

- Presenteras musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen?
- Aktiveras musikkataloger och skivkontrakt i balansräkningen?
- Aktiveras de i sin helhet eller delvis?
- Redovisas skivkontrakt/verk i musikkatalogen individuellt eller i grupp?
- Vilka värderingsmetoder tillämpas?
- Vilka nyttjandeperioder tillämpas?
- Vilka avskrivningsmetoder tillämpas?
- Vilka diskonteringsfaktorer tillämpas?
- Har det gjorts nedskrivningar?
- Vem tar beslut om värdering (bolaget eller en tredje part)?

1.4 Syfte

Skivbolagen har monopol på sina musikkataloger och skivkontrakt. Efter att hänsyn tagits till regelverk och redovisningsprinciper finns ett utrymme för subjektiva bedömningar av tillgångarnas värde, nyttjandeperiod och nedskrivningsbehov. Dessa bedömningar påverkar tillgångarnas värde och bolagens årliga resultat och därmed externa intressenters värdering av bolaget. Studien syftar därför till att beskriva skivbolagens redovisningspolicys för musikkataloger och skivkontrakt samt undersöka om det finns skillnader mellan bolagen.

1.5 Avgränsning

Undersökningen innefattar inte analys av företagens P/B-tal eftersom tidigare forskning har fastställt att dessa är stora i företag med mycket immateriella tillgångar. Fokus är inte att presentera de exakta beloppen som exempelvis tillgångar aktiveras till och avskrivningar görs på, utan främst att presentera och analysera skivbolagens redovisningspolicys. Vad gäller nedskrivningar så undersöks inte hur skivbolagen beräknar kassaflöden från sina tillgångar för att avgöra om nedskrivningsbehov finns. Dock presenteras bolagens diskonteringsfaktorer samt genomförda nedskrivningar.

2. Metod

Kapitlet redogör för vilka metoder som används i undersökningen. Tillvägagångssättet, urvalsmetoden, och arbets sättet under undersökningen behandlas också i detta kapitel.

2.1 Vetenskaplig ansats och undersökningsdesign

Kvantitativ ansats betonar främst kvantifiering vid insamlandet av data samt bearbetningen av analys. Kvantitativa studier bygger oftast på det deduktiva synsättet, det vill säga förhållandet mellan teori och praktik.¹⁶ Kvalitativ ansats syftar till att skapa en djupare förståelse för ett visst problem och fokus ligger på hur ett fenomen upplevs snarare än hur verkligheten faktiskt ser ut.¹⁷ Inom kvalitativ ansats är det en induktiv syn på förhållandet mellan teori och praktik.¹⁸ Undersökningen har framför allt en kvalitativ ansats då text i exempelvis noter gällande skivbolagens redovisningspolicys för musikkataloger och skivkontrakt jämförs och analyseras.

Forskning kan bedrivas utifrån två angreppssätt, deduktion och induktion. Deduktion kännetecknas av att slutsatser om enskilda företeelser dras utifrån allmänna principer och befintliga teorier.¹⁹ Undersökningen har en deduktiv ansats då litteratur om hur immateriella tillgångar beskrivs i teorier och regelverk studerades. Utifrån detta studerades sedan hur de valda immateriella tillgångarna praktiskt hanteras i redovisningen.

Den deskriptiva formen av undersökning har för avsikt att ge en noggrann beskrivning av det aktuella undersökningsobjektets egenskaper.²⁰ Eftersom syftet med studien är att utreda hur skivbolag hanterar redovisningen av musikkataloger och skivkontrakt i sina årsredovisningar ansågs det lämpligt att genomföra en deskriptiv undersökning.

Undersökningen är framförallt deskriptiv men den utgår även från ett komparativt tillvägagångssätt. En komparativ undersökningsdesign innebär att det sker en jämförelse mellan två eller flera motsatta fall eller situationer.²¹ Denna design användes då bolagens respektive redovisningspolicys jämfördes.

¹⁶ Bryman & Bell (2005) s.40

¹⁷ Ibid, s. 312-313

¹⁸ Ibid, s.297

¹⁹ Ibid, s.23

²⁰ Patel & Davidson (2003) s.13

²¹ Bryman & Bell (2005) s.74-75

2.2 Forskningsstrategi

Dokumentstudier av årsredovisningar genomfördes då den forskningsstrategin ansågs vara lämpligast för att uppnå studiens syfte. Dokumentstudier är en bra metod att använda sig av när dokumenterad information (lagtext, tidskrifter, böcker, årsredovisningar) studeras. Valet att endast använda årsredovisningar som grund för insamlande av resultatet berodde på att all nödvändig information ansågs finnas tillgänglig i dessa. De utvalda bolagen följer IFRS respektive FASB:s regler och rekommendationer vilket innebär att det ställs hårda krav på redovisningen av de finansiella rapporterna. Intervjuer med representanter från bolagen hade kunnat ge en djupare förståelse för eventuella redovisningsproblem och ytterligare information. Anledningen till att undersökningen inte innefattar intervjuer är att den information som förväntades besvara syftet finns att hitta i årsredovisningarna.

2.3 Datainsamlingen

Datainsamlingen kan baseras på primär- och sekundär data. Primärdata består av empirin som forskaren själv har samlat in exempelvis enkätundersökningar och intervjuer. Sekundärdata är det material som tidigare har sammanställts av andra personer exempelvis litteratur, tidigare forskning och offentlig statistik.²² I den här studien består sekundärdata av skivbolagens årsredovisningar som hämtats från skivbolagens hemsidor. Övrig sekundärdata i denna studie är relevanta böcker, artiklar, lagar och rekommendationer. Primärdata består vidare av de intervjuer som genomfördes i förstudien.

2.4 Totalundersökning

En undersökning kan antingen bestå av ett urval av populationen eller hela populationen, en urvalsundersökning eller en totalundersökning. Urval görs vanligtvis om populationen är för stor att undersöka. Urvalet bör vara representativt för populationen så att generaliseringar kan göras. Totalundersökning innebär däremot att hela populationen undersöks och sådan bör genomföras om möjlighet finns.²³ Denna undersökning är en totalundersökning av alla börsnoterade skivbolag i Europa och Nordamerika.

2.4.1 De börsnoterade skivbolagen

Undersökningen innefattar sju börsnoterade skivbolag: EMI Group, Bertelsmann, Vivendi Universal, Edel Music AG, Warner Music Group, Univision Communications inc och Sony. Här innefattas de fyra största skivbolagen i världen, EMI, Universal, Warner och Sony BMG.

²² Patel & Davidson (2003) s.65

²³ Ibid, s.54

I undersökningen ingår skivbolag som följer IFRS och FASB:s regelverk. Skivbolagen som följer IFRS är EMI, Bertelsmann, Universal, och Edel. Bolagen som följer FASB är Warner, Univision och Sony.

2.4.2 Val av årsredovisningar

Studien har utgått från bolagens publicerade årsredovisningar för år 2006 eller den senaste, beroende på om företaget har brutet räkenskapsår. Även årsredovisningar från och med år 2004 då övergång till IFRS skedde kommer att studeras för att se om det skett några särskilda händelser, exempelvis nedskrivningar. Vad det gäller skivbolagen som följer FASB har årsredovisningar och övriga finansiella rapporter från och med 2002 studerats. Det året infördes SFAS 141 och 142 som reglerar hanteringen av immateriella tillgångar i redovisningen.

2.5 Arbetets gång

Efter föreläsningar i redovisningsteori, artikelsökande efter intressant och relevant uppsatsämne beslutades det att denna undersökning skulle behandla redovisningen av de svårbedömda immateriella tillgångarna. Då flertalet tidigare undersökningar gjorts om aktivering av fotbollsspelare i balansräkningen var det intressant att undersöka en bransch med liknande kontraktsförhållande. Valet föll på musikindustrin och skivbolag som har en hel del immateriella tillgångar i sin verksamhet, exempelvis kontrakt med artister och rättigheter av olika slag. För att få en inblick i branschen och undersöka vilka problem som kan finnas gjordes en förstudie. Förstudien baserades till stor del på intervjuer med Denander & Grahl:s VD och deras juridiska expert. Företaget är specialiserat på musikbranschen när det gäller redovisning och juridik. I intervjuerna framkom att det som upplevs problematiskt inom branschen är redovisning av förskott till artister samt hur copyrights redovisas.

Undersökningen var tänkt att innefatta hur svenska skivbolag redovisar sina immateriella tillgångar. På grund av att det inte finns några börsnoterade skivbolag i Sverige valdes börsnoterade skivbolag i Europa och Nordamerika. Detta val gjordes eftersom de svenska onoterade skivbolagen inte hamnar i intressenters blickfång på samma vis som företag som är börsnoterade och följer IFRS/IAS och FASB.

Mycket tid lades ned på att hitta dessa börsnoterade skivbolag. För att försäkra oss om att få med alla skivbolag kontaktades först en personlig kontakt på Sony BMG:s kontor i Sverige. De börsnoterade skivbolag denne kände till var just de sju som finns med i undersökningen. Verifiering av dessa uppgifter gjordes genom sökning via olika sökmotorer samt genomgång

av alla aktiebörser i Europa och Nordamerika. Länkar till dessa hittades på en portal på Internet och på respektive aktiebörs hemsida genomfördes sökningar på relevanta nyckelord för att hitta bolag med skivbolagsverksamhet.²⁴ Det söktes på relevanta nyckelord, exempelvis underhållning och media, och de bolag som framkom i sökningarna studerades närmare vid behov.

För att skapa en relevant teoretisk referensram studerades litteratur på området. Fakta om musikindustrin, teorier om redovisning samt lagar och rekommendationer som gäller i de länder där de valda skivbolagen verkar. För att undersöka hur redovisningen sker i skivbolagen valdes bolagens senaste årsredovisningar som fanns tillgängliga via bolagens respektive hemsidor på Internet.

Studien gjordes genomförbar genom att frågeställningen operationaliserades i ett flertal frågor som låg till stöd för bearbetningen av årsredovisningarna.

För att sammanställa studiens resultat bearbetades årsredovisningarna systematiskt genom sökning på nyckelord som immateriella tillgångar, skivkontrakt, musikkataloger, ned- och avskrivningar. Relevant information hämtades sedan främst från balansräkningar, resultaträkningar och de tillhörande noterna.

I analysen jämförs resultatet från de olika skivbolagen, uppdelat under rubriker som motsvarar studiens frågeställning. Resultatet kopplas även samman med den teoretiska referensramen för att ge en bättre förståelse för problemet. Slutsatserna dras utifrån det viktigaste som framkommit i analysen.

2.6 Metodkritik

2.6.1 Reliabilitet

Reliabilitet bygger på tillförlitlighet och en undersökning med hög reliabilitet ska om den genomförs en gång till ge samma resultat.²⁵ Studiens tillförlitlighet kan påverkas av att stor vikt läggs på analys av årsredovisningar och ingen tid på djupgående intervjuer. Risken finns att informationen i årsredovisningar inte är tillräckligt täckande för att uppfylla studiens syfte. Om något inte är tydligt nog i årsredovisningarna kan studiens reliabilitet bli lidande eftersom det finns risk att det inte fås kontakt med någon representant på skivbolagen. Det finns även en liten risk att inte alla börsnoterade skivbolag i Europa eller Nordamerika finns

²⁴ Finansportalen. <http://www.finansportalen.se/borser.htm> 3/1-07, kl. 15.42

²⁵ Bryman & Bell (2005) s.48

representerade i undersökningen trots noggrant sökande efter dessa. Reliabiliteten skulle i sådant fall påverkas negativt då undersökningen inte längre är en totalundersökning.

Reliabiliteten förstärks ändå genom att sekundär data används, om undersökningen skulle genomföras igen skulle resultatet med största sannolikhet bli detsamma.

2.6.2 Validitet

Validitet bygger på att de slutsatser som undersökningen kommit fram till hänger ihop med syftet som ska undersökas eller om det inte gör det.²⁶ Studien bygger på hård data från årsredovisningar som inte bör kunna misstolkas. Detta gör att studiens validitet bör vara relativt hög.

2.6.3 Generaliserbarhet

Undersökningen innefattar de fyra största skivbolagen i världen som tillsammans har 75 procent av världsmarknaden för inspelad musik, samt ytterligare tre bolag. Detta borde innebära att generaliserbarheten för börsnoterade skivbolag utanför Europa och Nordamerika är relativt hög. Generaliserbarheten för onoterade skivbolag i Europa och Nordamerika är svår att uttala sig om beroende på att dessa bolag följer sitt respektive lands varierande regler för redovisning (motsvarande aktiebolagslagen i Sverige). Dessa bolag borde uppleva liknande problematik vad det gäller hur aktivering av musikkataloger och skivkontrakt går till. Så resultatet från denna undersökning borde kunna ge en fingervisning för hur redovisningen i dessa bolag ser ut.

²⁶ Bryman & Bell (2005) s.49

3. Skivbolagens utveckling

I följande kapitel presenteras en översikt av skivbolagens utveckling för att ge en vidare förståelse för branschen.

3.1 Skivbolagens utveckling

Musikindustrin är under ständig utveckling och har utvecklats från att handla om noter till nedladdningsbara filer på Internet. På 1800-talet dominerades musikindustrin av försäljning av noter och på 1900-talet växte grammofonskivor fram som den dominerande produkten och skivbolag startades för att ta hand om produktionen. Det första skivbolaget startades 1898, Deutsche Grammophon Gesellschaft. Bolaget grundades efter det att Emile Berliner uppfann grammodonen 1887.²⁷ Mediet har under 1900-talet varit vinylskivor, kassett och CD. Skivbolagen utvecklades fortsättningsvis i och med samhällets, elektricitetens och Hifi-teknikens utveckling och den stora revolutionen kom i och med CD-skivan. Tack vare den positiva utvecklingen startades många nya skivbolag.

Skivbolagens framtid är idag osäker i och med förlorade försäljningsintäkter som beror på piratkopiering och gratis nedladdning av musik från Internet. Bolagen arbetar med att hitta lösningar för att få betalt för sina musikproduktioner som i och med samhällets utveckling är ett återkommande problem. Skivbolagen går idag mot att ändra form från renodlad skivproduktion, marknadsföring och distribution till att tillhandahålla allt kring artisten såsom skivor, konserter, förlagsverksamhet och kringförsäljning. Denna nya avtalsform benämns idag som ”360-avtal”. E 24 skriver i artikeln ”Stjärnor söker nya säljvägar” att artisten Madonna lämnar sitt skivbolag för ett ”360-bolag”. Hon väntas få en engångssumma på 115 miljoner kronor. Madonna skriver också kontrakt för cirka 400 miljoner kronor för tre album samt 325 miljoner kronor för rätten att sköta hennes konserter under en tioårsperiod.²⁸

Skivbolagen beskriver risken som finns med att deras musiktillgångar kan minska i värde om de blir mindre populära samt att de kan ha svårt att skydda sitt intellektuella kapital mot piratkopiering, som bland annat består av copyrights. De betonar att hela verksamheten bygger på dessa tillgångar och att bibehålla äganderättigheter är ett måste för deras fortsatta överlevnad.²⁹

²⁷ Burnett (1996), s.20-25

²⁸ E24 näringsliv, *Stjärnor söker nya säljvägar*

²⁹ Vivendi Universals årsredovisning 2005, s.50

Den negativa utvecklingen har lett till att flera av de mindre och mellanstora skivbolagen har blivit uppköpta av de stora bolagen som bildat konglomerat. Dessa konglomerat arbetar med olika verksamheter, vanligtvis inom underhållningsbranschen med musik, film, konserter och TV. Innan december 1998 dominerades industrin av "The Big Six": Universal Music Group, PolyGram, Sony Music, EMI, Warner Music Group och BMG (Bertelsmann Group) och de innehöll det aktuella året 77,4 procent av den totala världsmarknaden för inspelad musik.³⁰ Sedan skapade Sony och BMG ett joint venture och Polygram förvärvades av Universal. Idag kontrolleras musikbranschens världsmarknad till cirka 75 procent av fyra skivbolag, även kallade "The Big Four", Universal Music Group, Sony BMG, EMI Group och Warner Music Group.³¹

³⁰ MEI World Report 2000.

³¹ http://www.svd.se/kulturnoje/nyheter/artikel_415277.svd 4/12-07, kl.14.30

4. Teoretisk referensram

Detta kapitel behandlar den teoretiska referensram som är av vikt för att läsaren ska kunna tillgodogöra sig studien på ett tillfredsställande sätt.

4.1 Tidigare studier om immateriella tillgångar i skivbolag

En studie av svenska skivbolags redovisning av immateriella tillgångar konstaterar att förskott till kontrakterade artister aktiveras i balansräkningen av samtliga studerade skivbolag. Ett av bolagen, börsnoterade MNW aktiverar även inspelningskostnader samt musikkataloger. Den mest passande modellen för värdering av musikkataloger och skivkontrakt anser studien är intäktsmodeller, framför allt där de utgår från kassaflöden från respektive tillgång. Studien menar att olika internräntor för de olika kontrakterade artisterna samt de olika verken i musikkatalogerna ger den bästa grunden till att beräkna kassaflödet från respektive tillgång.³²

En annan studie inom ämnet konstaterar att inga av de studerade skivbolagen redovisade specifikt hur de värderade olika artister och musikkataloger. Intervjuade representanter för de svenska skivbolagen säger sig ha problem med att kommunicera sina immateriella tillgångars värde till omvärlden. Särskilt MNW som vid tidpunkten för studien var börsnoterat på Stockholmsbörsen ansåg sig få problem när de var i kontakt med kreditgivare som oftast inte var bekanta med musikbranschen. Slutsatsen var att skivbolagen måste bli bättre på att lämna upplysningar i noter alternativt i anslutning till dessa, exempelvis i förvaltningsberättelsen, för att öka externa intressenters kunskap om hur redovisningen inom skivbolag går till.³³

4.2 Redovisningens syfte

4.2.1 Historiskt om periodresultat, avskrivningar och matchning

Redan på antiken tillämpades avskrivningar då behov fanns av att fördela ut de stora utgifterna som var kopplade till byggandet av Colosseum över flera perioder. Behovet av att kunna beräkna periodresultat och fördela ut stora utgifter växte sedan kraftigt fram på 1800-talet. Verksamheter bedrevs allt oftare med långsiktiga perspektiv och de avvecklade sällan verksamheter när ett projekt var slut som gjorts tidigare. Framför allt i England kom dessa problem upp till ytan när järnvägar byggdes som medförde höga initiala utgifter. De ville aktivera dessa som tillgångar och skriva av dem över flera redovisningsperioder för att jämna ut periodernas resultat. I och med Patons och Littletons skrift "An introduction to corporate accounting standards" blev allt fler uppmärksammade på matchningsproblemet. Det har länge

³² Larsson, D & Starnberg, A (2002)

³³ Niklasson, M & Haglund, F (1999)

sökts efter en metod för att kunna matcha utgifter med intäkter. Det ska strävas efter att hitta orsak-verkan-relationer och att en uppoffring ska matchas med relaterade förtjänster. Problemet med att matcha intäkterna till utgifter, eller inkomster till kostnader, finns det fortfarande ingen specifik lösning för.³⁴

4.2.2 Agentteorin

Agentteorin är en positiv redovisningsteori som utgår från att alla intressenter kring redovisningen är rationella och nyttomaximerande. Teorin beskriver hur redovisningen allt mer får en roll som kontrollverktyg för företagets ägare, principalerna. Oron för att agenterna ska manipulera resultaten för egen vinning skapar ett behov av extern redovisning. Riskerna ska minimeras med hjälp av information. Kontrakt mellan principalen och agenten upprättas för att reglera exempelvis aktieutdelning. En avvägning mellan kostnad och nytta med redovisningen görs dock. Redovisningen är sällan mer komplicerad än vad ekonomin och lagstiftningen tillåter.³⁵

4.2.3 Kapitalmarknadsperspektivet

Denna teori utgår från att redovisningen framför allt är till för investerare och ska ligga till grund för beslut om de ska behålla eller köpa aktier i ett företag. Aktieägare har investerat i företaget och vill veta vad företagets tillgångar är värda, vilket resultat företaget gör och därmed vilken utdelning de får.³⁶ Utvecklingen går dock mot att investerare använder sig av annat än traditionell redovisning. Framförallt kassaflödesanalyser för att kunna göra en korrekt värdering av företaget. Det talas om marknadens olika effektivitetsgrader: svag, halvstark och stark. Många tror att marknaden är effektiv på halvstarka nivån och det innebär att innehållet i företags finansiella rapporter som årsredovisningar är beaktad. Det är dock viktigt att redovisningen innehåller relevant information, som är förståelig och tillförlitlig. Hur viktig redovisningen är har diskuterats men det som konstateras är att den fortfarande uppfyller syftet med att vara ett medel för värdering av företag. Det anses vara möjligt att det finns en koppling mellan historiska händelser som redovisas i finansiella rapporter och framtiden.³⁷

Utöver aktieägare anses långgivare och leverantörer som ger krediter vara viktiga externa intressenter. Långgivare som banker, kreditinstitut och leverantörer använder årsredovisningar

³⁴ Artsberg (2005) s. 63.

³⁵ Ibid, s.83

³⁶ Smith (2006) s.18

³⁷ Artsberg, (2005) s.74-79

och andra finansiella rapporter när de bedömer kreditrisken. Det är viktigt att företagen redovisar sina tillgångar på ett korrekt sätt så att det kan ske en rättvis bedömning.³⁸

4.2.4 Synen på balansräkningen

Synen på balansräkningen har skiftat över åren. Ett företags redovisning kan vara balans- eller resultatnriktad. Den balansinriktade synen innebär att fokus ligger på tillgångarnas värde. En tillgångs värde antas vara samma sak som den framtida nyttan den väntas ha, diskonterade nuvärdet av framtida inbetalningsöverskott. Det är dock svårt att uppskatta framtiden, det finns de som förespråkar att de mer objektiva marknadsvärdena som stämmer överens med fortlevnadsprincipen ska användas.³⁹ Detta synsätt har kritiserats kraftigt då vissa tillgångar ansetts svårvärderade och det har lett till att balansräkningen inte varit rättvisande.⁴⁰

Idag fungerar balansräkningen framför allt som en resultatutredningsbalans där historiska anskaffningsvärden helst används. Syftet är här inte att redovisa företags ekonomiska värde utan snarare dess transaktioner med omvärlden samt att utgifter matchas med relaterade intäkter. Balansräkningen ses som ett stöd till resultaträkningen, en viloplats för tillgångar innan de periodiseras ut till resultaträkningen i takt med att de förbrukas.⁴¹

Rekommendationerna utgivna i IFRS/IAS pekar på en resultatutredningsinriktad syn på balansräkningen. Det uppmanas till försiktighet vid upptagandet av särskilt immateriella tillgångar i balansräkningen. Utvecklingen går dock mot att fler tillgångsslag värderas till verkligt värde.⁴²

4.3 Teorier kring Intellectuellt kapital

Forskare är oense om vad det intellektuella kapitalet egentligen består av. I denna undersökning presenteras några teorier som finns kring det intellektuella kapitalet. En vanligt förekommande definition är att det intellektuella kapitalet är skillnaden mellan ett företags marknadsvärde och det bokförda värdet. Det är en förenklad förklaring då det finns en rad andra faktorer som påverkar den skillnaden såsom ökad global konkurrens, ny teknologi och ökade förväntningar om framtida vinster och kassaflöden.⁴³

³⁸ Smith (2006) s.20-21

³⁹ Atrsborg (2005) s.193-194

⁴⁰ Falkman (2000)

⁴¹ Atrsborg (2005) s.193-194

⁴² Smith (2006) s.32

⁴³ Johansson & Skoog (2000) s.38-39

4.3.1 Intellectuellt kapital enligt Edvinsson och Malone

Edvinsson och Malone anser att det intellektuella kapitalets dolda värden finns i två grundläggande former: humankapital och strukturkapital. Strukturkapital består av två underdelar, organisationskapital och kundkapital.⁴⁴ Humankapital kan inte ägas av företaget och är en kombination av kunskap, skicklighet, innovativ förmåga och förmågan av företagets anställda att utföra sina arbetsuppgifter. Strukturkapital kan däremot ägas av företaget och göras affärer med, det består kortfattat av allt det som finns kvar på arbetsplatsen när de anställda gått hem. Exempel är databaser, patent, varumärken och organisationsstruktur.⁴⁵

4.3.2 Intellectuellt kapital enligt Stewart

Stewart anser att det intellektuella kapitalet bygger på tre delar; humankapital, strukturkapital och kundkapital. Det intellektuella kapitalet skapas inte var för sig utan de utvecklas i samspel och integration mellan dessa tre delar.⁴⁶ Humankapitalets viktigaste funktion enligt Stewart är kunskapsinnovation, vilket kan bestå av nya produkter/tjänster eller förbättringar av processerna. Humankapital kommer till användning när medarbetares tid och begåvning engageras i aktiviteter som leder till innovationer. Det utvecklas när företaget använder de anställdas kreativitet och kunskap.⁴⁷ Strukturkapital tillhör hela företaget, det kan reproduceras och delas med andra. Strukturkapitalet kan säljas och företaget kan stämma de som använder tillgångarna utan tillåtelse.⁴⁸ Alla företag som har kunder har kundkapital, därför anser Stewart att det är den viktigaste delen av det intellektuella kapitalet eftersom kunderna betalar fakturorna.⁴⁹

Stewart anser att det krävs metoder som liknar de som används vid ekonomisk redovisning för att det intellektuella kapitalet skall kunna förvaltas. Det finns ett problem med att kunskapstillgångar inte kan mätas exakt. Men han menar att även många hårda siffror i den traditionella redovisningen bygger på kvalificerade gissningar.⁵⁰

4.3.3 Intellectuellt kapital enligt Johansson & Skoog

Enligt Johansson och Skoog består det intellektuella kapitalet av tre delar. Humankapital är den kunskap som personalen tar med sig hem när de lämnar företaget för dagen. Det innefattar kunskap, kompetens, erfarenhet och förmåga. Strukturkapital är istället den kunskap

⁴⁴ Edvinsson & Malone (1998) s.55

⁴⁵ Ibid, s.28-29

⁴⁶ Stewart (1997) s.112

⁴⁷ Ibid, s.122

⁴⁸ Ibid, s.147-148

⁴⁹ Ibid, s.187-189

⁵⁰ Ibid, s.276-277

som är kvar i företaget när personalen har gått hem. Det kan bestå av rutiner, förfaranden, system, företagskultur och databaser. Relationskapital är de resurser med koppling till företagets externa relationer, såsom kunder, leverantörer, forskning och utvecklingspartner.⁵¹

4.3.4 *Intellektuellt kapital i praktiken*

Gröjer och Catusus genomförde ett experiment där kreditgivare utifrån årsredovisningar fick ta ställning till om de skulle ge ett dataspelsföretag kredit. Hälften av kreditgivarna fick en årsredovisning där de immateriella tillgångarna redovisades öppet i balansräkningen. Den andra hälften fick årsredovisningar vars motsvarande värde doldes under posten interimfordringar. Resultatet stödjer teorin att immateriella tillgångar ses som en svaghet då de som redovisade dessa tillgångar öppet fick fler avslag än de som redovisade tillgångarna under interimsposten.⁵²

Det vanligaste när det gäller företags redovisning av intellektuellt kapital är att det redovisas externt i årsredovisningen. Det finns företag som valt att genom bilagor och liknande metoder redovisa sitt intellektuella kapital.⁵³ Skandia var ett av det första företag som 1994 presenterade en bilaga till sin årsredovisning för att redovisa sitt intellektuella kapital. Modellens namn var Skandianavigatorn och utvecklades av Leif Edvinsson. Modellen var utvecklad för Skandia, men blev känd över världen. Genom modellen skulle Skandia skapa konkurrensfördelar på marknaden.⁵⁴ Det har riktats både positiv och negativ kritik mot modellen. Skandias användning av denna modell som ett externt redovisningsverktyg upphörde och den används idag bara som ett internt styrmedel.

4.3.5 *Kritik mot redovisning av intellektuellt kapital*

Många menar att redovisningen bygger på försiktighet och att det uppstår felaktigheter när dessa osäkra tillgångar inkluderas.⁵⁵ Enligt försiktighetsprincipen ska denna typ av utgifter istället kostnadsföras direkt eftersom det inte är säkert att de kommer att resultera i positiva effekter för företaget.⁵⁶ Svårigheten att uppskatta ett tillförlitligt värde på det intellektuella kapitalet samt osäkerheten kring framtida kassaflöden är orsaker till att de inte hör hemma i

⁵¹ Johansson & Skoog (2000) s.6

⁵² Gröjer & Catusus, *Intangibles and Credit Decisions - Results from an Experiment*.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=398000#PaperDownload 12/12-07, kl. 15.42

⁵³ Gröjer (2002) s.153-154

⁵⁴ Sveiby (1995) s.220-221

⁵⁵ Ibid, s. 38

⁵⁶ Smith (2006) s.108

redovisningen. Inte heller företagets anställda aktiveras i balansräkningen eftersom de har rätt att lämna företaget när de önskar.⁵⁷

4.4 Teoriernas funktion i studien

Teorierna kring syftet med redovisning och synen på balansräkning jämförs med hur skivbolagen hanterar sin redovisning av musikkataloger och skivkontrakt i årsredovisningen. Detta för att se vilken syn bolagen har på sin redovisning. Utifrån teorierna kring intellektuellt kapital har undersökningen tittat på hur dessa teorier kan appliceras på skivbolagen. I analysdelen har det intellektuella kapitalet i bolagen utvärderats. Nedan presenteras de regelverk som gäller för de immateriella tillgångarna musikkataloger och skivkontrakt. Dessa presenteras för att läsaren på ett enkelt sätt ska kunna tillgodogöra sig studiens resultat.

4.5 Relevanta IFRS/IAS-regler

De internationella redovisningsstandarderna utfärdas av ett oberoende expertorgan IASB. Från och med 1 januari 2005 ska företag som är börsnoterade inom europeiska unionen följa dessa redovisningsstandarder vid upprättande av årsredovisning.⁵⁸ IASB verkar för en internationell harmonisering av de redovisningsprinciper som används i olika länder världen över.⁵⁹

4.5.1 Övergången till IFRS/IAS

IFRS 1 används av de bolag som redovisar enligt IFRS för första gången. Standardens syfte är att se till att dessa företags finansiella rapporter uppfyller de krav som ställs av IFRS.⁶⁰ Företag som går över till IFRS får möjligheten att värdera immateriella tillgångar med en aktiv marknad till verkligt värde. Det verkliga värdet antas sedan som nytt anskaffningsvärde som ligger till grund för framtida avskrivningar.⁶¹

4.5.2 Redovisning av immateriella tillgångar enligt IFRS/IAS

IAS 38 anger hur immateriella tillgångar ska behandlas i redovisningen. Standarden ställer tre krav på en immateriell tillgång:

1. identifierbarhet,
2. kontroll över tillgången och
3. krav på framtida ekonomiska fördelar.⁶²

⁵⁷ Artsberg (2005) s.106

⁵⁸ Ibid, s.140

⁵⁹ IFRS/IAS (2007) s.3

⁶⁰ IFRS 1, pt.1-3

⁶¹ Ibid, pt 16-18

⁶² IAS 38 pt. 1

Det krävs att en immateriell tillgång är identifierbar för att kunna skilja den från goodwill. Tillgången uppfyller kravet på identifierbarhet när den är avskiljbar vilket innebär att den går att sälja, överlåta, hyra ut, licensiera eller bytas. Tillgången ska också uppkomma ur avtalsenliga eller andra juridiska rättigheter för att uppfylla kravet på identifierbarhet.⁶³ Kravet på kontroll innebär att företaget ska ha förmågan att säkerställa de framtida ekonomiska fördelarna till företaget. Förmågan för att säkerställa detta kommer vanligtvis ur juridiska rättigheter som kan göras gällande i domstol. När det gäller företagets personal kan dess kunskap ses som en källa till framtida ekonomiska fördelar men vanligtvis har företaget otillräcklig kontroll över personalen för att de ska kunna räknas som en immateriell tillgång. De framtida ekonomiska fördelarna av en immateriell tillgång kan innefatta exempelvis intäkter från försäljning av produkter och tjänster eller andra fördelar av användandet av tillgången.⁶⁴

För att en immateriell tillgång ska få aktiveras i balansräkningen krävs det att de ovan nämnda kraven är uppfyllda samt att tillgångens anskaffningsvärde kan beräknas tillförlitligt. Första gången en immateriell tillgång aktiveras i balansräkningen ska den värderas till anskaffningsvärde. Efter första redovisningstillfället ska den immateriella tillgången redovisas till anskaffningsvärde eller omvärderat belopp i balansräkningen. En immateriell tillgång skrivs endast av om den har begränsad nyttjandeperiod. Avskrivningen ska ske antingen enligt linjär eller degressiv metod, en tillgång med obegränsad nyttjandeperiod skrivs inte av.⁶⁵ Det kan vara svårt att bedöma om en internt upparbetad immateriell tillgång uppfyller kraven för att aktiveras som en tillgång. För att avgöra om en internt upparbetad immateriell tillgång ska aktiveras i balansräkningen kan företaget dela upp tillgången i en forsknings- och en utvecklingsfas.⁶⁶

IFRS/IAS definition av verkligt värde

Förvärfas en immateriell tillgång vid ett företagsförvärf är dess anskaffningsvärde det verkliga värdet vid förvärvstidpunkten. Den immateriella tillgångens verkliga värde reflekterar marknadsförväntningar om sannolikheten för tillgångens förväntade framtida ekonomiska fördelar. Ett förvärf av en immateriell tillgång ska redovisas skilt från goodwill om tillgångens verkliga värde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.⁶⁷

⁶³IAS 38, pt. 11-12

⁶⁴Ibid, 13-17

⁶⁵Ibid, 18-24

⁶⁶Ibid, pt. 51-56

⁶⁷Ibid, 33-34

Det som ger den mest tillförlitliga uppskattningen på verkligt värde på en immateriell tillgång som förvärvas är noterade priser på en aktiv marknad.⁶⁸ Det existerar en aktiv marknad om följande tre villkor är uppfyllda: handeln avser likvärdiga objekt, det finns intresserade köpare och säljare och prisinformation är allmänt tillgänglig.⁶⁹

Det kan vara svårt att identifiera en aktiv marknad för immateriella tillgångar. Om ingen aktiv marknad finns ska tillgången värderas enligt intäkts- eller kostnadsmetoden. Intäktsbaserad värdering innebär att tillgångens värde beräknas genom diskontering av framtida kassaflöden från tillgången. Kostnadsbaserad värdering innebär att kostnaden som används för att byta ut den aktuella tillgången mot en annan med bibehållen kapacitet används.

I dagsläget är skivbolagens aktiva marknader närmast obefintliga. Det finns dock ett par tillfällen då det förekommit budgivning på vad som kan kallas en aktiv marknad. Brittiska skivbolaget Chrysalis, som idag inte längre bedriver skivbolagsverksamhet, pantsatte sina musikkataloger för att minska sina skulder. Det finns även exempel på artister som pantsatt sin musikkatalog, exempelvis fick David Bowie \$55 miljoner för sin katalog 1997.⁷⁰

4.5.3 Nedskrivningar av tillgångar enligt IFRS/IAS

Enligt IAS 36 ska ett företags immateriella tillgångar inte redovisas till ett högre värde än återvinningsvärdet. En tillgång redovisas till för högt värde om värdet överstiger nuvärdet av de kassaflöden som tillgången förväntas ge upphov till i framtiden. I detta fall ska värdet för tillgången skrivas ned.⁷¹ Denna standard kräver att företaget minst en gång per år prövar om det redovisade värdet för en immateriell tillgång understiger återvinningsvärdet.⁷² När ett företag ska ta ställning till ett eventuellt nedskrivningsbehov måste hänsyn tas till både externa och interna indikationer.⁷³ Externa indikationer kan innebära att det sker en generell nedgång i branschen som företaget verkar i. Interna indikationer kan innebära att en produkt på marknaden inte genererar försäljningsintäkter.

Återvinningsvärdet definieras som det högre av det verkliga värdet minskat med försäljningskostnader för en tillgång och dess nyttjandevärde. Det är inte alltid nödvändigt att

⁶⁸ IAS 38, pt.39

⁶⁹ Ibid, pt.8

⁷⁰ Dammers (2007)

⁷¹ IAS 36, pt.1-2

⁷² Ibid, 11

⁷³ Ibid, 12

båda dessa värden räknas ut. Om något av dessa värden överstiger de redovisade värdet behöver inte tillgången skrivas ned.⁷⁴

Verkligt värde minskat med försäljningskostnader är det pris som finns i ett bindande avtal mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och har ett intresse av att transaktionen genomförs. Om det inte existerar något bindande avtal kring försäljningen men tillgången omsätts på en aktiv marknad är tillgångens verkliga värde lika med marknadspriset minskat med försäljningskostnaderna.⁷⁵

Nyttjandevärdet för en immateriell tillgång beräknas genom en uppskattning av de framtida kassaflöden som tillgången förväntas ge upphov till.⁷⁶ Den diskonteringsfaktor som används för att beräkna nuvärdet av framtida kassaflöden från en tillgång påverkar hur högt nuvärdet blir, ju högre den är desto lägre blir nuvärdet av tillgången och tvärtom.

Diskonteringsfaktorerna ska anges före skatt och återspegla aktuella marknadsmässiga bedömningar när det gäller penningvärde och tillgångens specifika risker.

Diskonteringsfaktorn beräknas utifrån de avkastningskrav som kan härledas ur aktuella marknadsmässiga transaktioner för liknande tillgångar. Även den vägda genomsnittliga kapitalkostnaden kan användas av noterade företag som har tillgångar med liknande risker och fördelar. Alternativet till att använda diskonteringsfaktorer är att justera kassaflödena för marknadsmässiga bedömningar, penningvärde och risker.⁷⁷

4.6 Relevanta FASB-regler

FASB är en amerikansk organisation som ligger under myndigheten SEC och består av revisorer, utövare och användare. Organisationen legitimeras av SEC och har stora finansiella resurser. De har bra möjligheter att genomföra utredningar och har stort inflytande på hur utvecklingen inom redovisning sker internationellt. De har i likhet med IASB ett aktiemarknadsperspektiv på redovisningen. FASB ger ut standarder som är accepterade som redovisningsnormer och alla börsnoterade företag i landet måste följa reglerna för att inte avnoteras.⁷⁸

⁷⁴ IAS 36, 18-19

⁷⁵ Ibid, 25-26

⁷⁶ Ibid, 30-31

⁷⁷ Ibid, 55-56

⁷⁸ Artsberg (2005) s.135-136.

4.6.1 Redovisning av immateriella tillgångar enligt FASB

SFAS 142, Goodwill and other Intangible Assets, är den standard som generellt beskriver hur redovisning av immateriella tillgångar ska ske.

Tre kriterier ska uppfyllas för att en resurs ska få definieras som en immateriell tillgång:

1. Resursen ska ge framtida ekonomisk nytta
2. Företaget ska äga eller kontrollera resursen.
3. Resursen ska ha uppkommit som en följd av en händelse.

Det krävs att det finns en oberoende motpart som är beredd att betala för en produkt som produceras med resursens hjälp samt att den ska generera positiva kassaflöden. Det måste inte vara relativt säkerställt hur stora kassaflödena blir för att få ta upp den som tillgång, alltför stor osäkerhet får inte förekomma. Framtida fördelar ska beräknas utifrån diskonterade nuvärden av framtida kassaflöden eller marknadsvärden. Legal äganderätt eller annan sorts kontroll innebär att inga andra får del av resursens avkastning. Resursen måste vidare ha uppkommit till följd av en händelse. Ett kontrakt som leder till både ut- och inflöde av resurser i framtiden får inte räknas som tillgång, antingen ska in- eller utflöde (eller båda) ske idag.⁷⁹

Tillgången måste förutom ovanstående kriterier uppfylla erkännandekriterierna mätbarhet och försiktighet för att få aktiveras i balansräkningen. Det lämnas ett visst utrymme för uppskattningar, men det får inte finnas alltför stor osäkerhet kring dessa kriterier. Om så är fallet ska utgifterna kostnadsföras direkt.⁸⁰

4.6.2 Redovisning av musikkataloger och skivkontrakt enligt FASB

SFAS 50, Financial Reporting in the Record and Music Industry, är den huvudsakliga källan som musikindustrin i USA hämtar redovisningsprinciper från. Den beskriver hur vissa tillgångar i branschen hanteras på unikt vis. De immateriella tillgångar som anses vara viktigast och beskrivs är rättigheterna i musikkataloger och skivkontrakt. Skivkontrakt innefattar hanteringen av förskott till artister samt utgifter för mastertapes.

⁷⁹ <http://www.fasb.org/st/summary/stsum142.shtml>. 1/12 -07, kl. 22.43.

⁸⁰ Ibid.

Hantering av musikkataloger

För rättigheter som ingår i musikkataloger gäller reglerna som beskrivs i SFAS 144.

Sammanfattningsvis ska förvärvade eller internt upparbetade musikkataloger aktiveras som en tillgång i balansräkningen om de möter de grundläggande kraven. Separat förvärvade musikkataloger aktiveras till anskaffningsvärdet och internt upparbetade till kostnaden. De flesta rättigheter antas inte ha någon aktiv marknad fem år efter upprättandet men kan dock skrivas av över längre tid om de väntas generera försäljning och royalty. När rättigheten inte längre används ska den tas bort från balansräkningen.⁸¹ Dessa rättigheter ska, om de uppfyller kraven på immateriell tillgång, om de medföljer vid företagsförvärv värderas till verkligt värde enligt SFAS 141.

Hantering av skivkontrakt

I SFAS 50 beskrivs att i skivkontrakt förekommer ibland överenskommelser om förskott på royalty till artister. Denna summa behöver artisten inte betala tillbaka om fonogrammet inte säljer tillräckligt för att täcka förskottet. Detta förskott aktiveras som en tillgång under posten ”förutbetalda royalty”, antingen som en anläggnings- eller omsättningstillgång beroende på när utgiften väntas matchas av intäkter. När det är ett faktum att förskottet inte kommer fås igen ska det tas bort från balansräkningen och tas upp som kostnad för artist.⁸² Mastertapes inkluderar kostnader för studiomusiker, teknisk personal, mixning, utrustning för inspelning och produktion av mastertapen samt hyra av inspelningsstudio. När en artists tidigare prestationer ger en trolig bas för att beräkna att kostnaden för mastertapen kommer att täckas av framtida försäljning aktiveras den som en tillgång i balansräkningen. Mastertapen skrivs sedan av i den takt som relaterar till den uppskattade nettovinsten. Oavskrivna summor ska skrivas av när det är uppenbart att de inte kommer att täckas av framtida försäljning.⁸³ Ovan beskrivna regler gäller för internt upparbetade skivkontrakt. Vid företagsförvärv ska medföljande skivkontrakt om de uppfyller kraven för immateriell tillgång aktiveras till verkligt värde enligt SFAS 141.

FASB:s definition av verkligt värde

Verkligt värde beskrivs som det belopp till vilken tillgången kan bli köpt eller såld i en transaktion mellan kunniga parter som är oberoende av varandra och har ett intresse av att transaktionen genomförs. Noterade marknadspriser på en aktiv marknad är bäst att använda. Om en aktiv marknad inte existerar ska en jämförelse med liknande produkter och deras

⁸¹ <http://www.fasb.org/pdf/fas50.pdf>. 1/12-07, kl. 22.55.

⁸² Ibid.

⁸³ Ibid.

aktiva marknader göras. Om ingen sådan finns ska multipel värderingsteknik användas, då rimliga uppskattningar om tillgångens nuvärde görs. Utgångspunkten är då marknadsbaserad värdering, kostnadsbaserad värdering eller intäktsbaserad värdering.

Med marknadssynsättet används information som exempelvis noterade priser från verkliga och aktuella transaktioner. Intäktsbaserad värdering innebär att tillgångens värde beräknas genom diskontering av framtida kassaflöden från tillgången. Kostnadssynsättet innebär att kostnaden som används för att byta ut den aktuella tillgången mot en annan med bibehållen kapacitet används. Målet är att välja den värderingsmetod som på bästa sätt representerar det pris som kan betalas i en transaktion mellan kunniga, oberoende parter.

Nedskrivning

Nedskrivningsbehovet ska beräknas minst en gång per år för dessa tillgångar, oavsett om de har begränsad eller obegränsad nyttjandeperiod. Nedskrivning görs när bokfört värde överstiger återvinningsvärdet och reglerna är de samma som IFRS/IAS.⁸⁴

⁸⁴ <http://www.fasb.org/st/summary/stsum142.shtml>, 4/12-07, kl. 12.44.

5. Resultat

I följande kapitel presenteras väsentliga utdrag ur skivbolagens årsredovisningar. Undersökningen har fokus på de immateriella tillgångarna musikkataloger och skivkontrakt som redovisas i balansräkningen. Endast i de fall som eventuella poster i resultaträkningen kan påverka de immateriella tillgångarna kommer det att presenteras. Hur bolagen arbetar med musikkataloger och skivkontrakt redovisas också i de fall bolagen redogör för det.

5.1 EMI Groups årsredovisning

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2007 (1 april 2006 – 31 mars 2007)
- Börsnoterade på London Stock Exchange
- Följer IFRS:s redovisningsstandard

5.1.1 Fakta om EMI Group

EMI Group är ett av världens största skivbolag som verkar i mer än 50 länder med dotterbolag. Moderbolaget har huvudkontor i London. EMI:s skivetiketter består av Angel, Astralwerks, Blue Note, Capitol, Capitol Nashville, EMI, EMI Classics, EMI CMG, EMI Televisa Music, Mute, Narada, Parlophone och Virgin. De arbetar med att upptäcka framgångsrika artister för att kontraktera dem under ett skivkontrakt. Efter det bygger arbetet på ett samarbete mellan artisterna och EMI för att skapa inspelningar på artistens arbete. EMI arbetar också med att marknadsföra artisten gentemot media och konsumenter. Några av de största skivsläppen under året var Norah Jones, The Beatles, Robbie Williams och Lily Allen.⁸⁵

5.1.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

Musikkataloger

EMI arbetar mycket med sina musikkataloger som är en av bolagets viktigaste tillgångar, de möjliggör flertalet återutgivningar och utgivningar i nya format. EMI:s kataloger genererar 30-35 procent av EMI:s försäljning. Pink Floyds album ”Dark side of the moon” har sedan sin utgivning 1974 sålts i över 34 miljoner exemplar världen över.⁸⁶ En annan av de mest framgångsrika artisterna i deras musikkataloger är Sting.⁸⁷

Skivkontrakt

Skivkontrakten mellan EMI och artisterna ger bolaget rätten att ge ut skivor med artisten under flera år. Artisten får del av intäkterna från skivförsäljningen i form av royalty så länge skivan säljer, vilket kan vara under en väldigt lång period. Skivkontrakten med de mest

⁸⁵ EMI:s årsredovisning 2007, s. 1

⁸⁶ Ibid, s.12

⁸⁷ Ibid, s.30

framgångsrika artisterna förlängs vanligtvis, exempelvis så har Kate Bush fått sitt kontrakt förlängt i 30 år och släpper fortfarande nytt material.⁸⁸

EMI betalar ofta ut förskott till sina artister. De förskott som ges till artister som bolaget bedömer mest troliga att lyckas aktiveras som tillgångar i balansräkningen.

Värderingsgrunden för förskottets eventuella aktivering i balansräkningen är artistens nuvarande och tidigare popularitet, hur kommersiell musiken är samt musikgenrens nuvarande och tidigare popularitet. Även nuvärden av framtida kassaflöden från skivförsäljning vägs in i beräkningen. De förskott som bedöms vara osäkra tas direkt upp som en kostnad. När bolaget misstänker att förskotten inte kommer att betalas tillbaka tas de bort från balansräkningen och kostnadsförs.⁸⁹

5.1.3 Resultaträkningen

	Notes	Total £m	Exceptional items and amortisation** £m	Year ended 31 March 2007 Underlying £m	Underlying £m	Exceptional items and amortisation** £m	Year ended 31 March 2006 Total £m
Revenue	1 & 8	1,808.3	56.8	1,751.5	2,079.9	-	2,079.9
Group profit from operations before exceptional items and amortisation	1	207.3	56.8	150.5	250.5	-	250.5
Exceptional charge and amortisation	8	(416.0)	(416.0)	-	-	(53.3)	(53.3)
Exceptional income	8	50.2	50.2	-	-	7.4	7.4
Share of profit from associates		1.8	-	1.8	1.0	-	1.0
Profit from operations*	1 & 2	(156.7)	(309.0)	152.3	251.5	(45.9)	205.6
Finance charges:							
Finance income	5 & 8	79.3	16.3	63.0	57.4	14.0	71.4
Finance costs	5 & 8	(186.2)	(33.6)	(152.6)	(149.6)	(9.3)	(158.9)
Total net finance charges		(106.9)	(17.3)	(89.6)	(92.2)	4.7	(87.5)
Profit (loss) before taxation		(283.6)	(326.3)	62.7	159.3	(41.2)	118.1
Overseas		(33.4)	(9.6)	(23.8)	(33.1)	-	(33.1)
UK		10.0	-	10.0	5.0	-	5.0
Total taxation	6	(23.4)	(9.6)	(13.8)	(28.1)	-	(28.1)
Profit (loss) from continuing operations after taxation		(287.0)	(335.9)	48.9	131.2	(41.2)	90.0

Tillhörande not

I not 8 tas de extraordinära händelserna upp. EMI har reagerat på den extrema globala nedgången i musikindustrin genom en rad strategiska beslut. Nedskrivningar har skett på musikkataloger samt att kraven för utbetalningar av förskott har blivit hårdare.⁹⁰

Diskonteringsfaktorer som används för beräkning av nedskrivningsbeov härleds från marknadens avkastningskrav.⁹¹

⁸⁸ EMI:s årsredovisning 2007, s.30

⁸⁹ Ibid, s.33

⁹⁰ Ibid, s.68

⁹¹ Ibid, s.70

5.1.4 Balansräkningen

		At 31 March 2007	At 31 March 2006
	Notes	£m	£m
Assets			
Non-current assets			
Music copyrights and intangibles	10	305.7	389.3
Goodwill	11	28.9	43.0
Property, plant and equipment	12	132.0	196.8
Investments in associates	13	8.1	8.8
Financial assets	14	20.1	56.3
Deferred taxation	23	12.0	22.8
Other receivables	17	3.7	4.4
		510.5	721.4
Current assets			
Inventories	16	30.4	37.2
Advances	17	217.9	330.1
Trade receivables	17	289.6	408.5
Corporation tax recoverable	17	15.9	16.7
Other receivables	17	100.8	110.3
Financial assets	14	0.2	0.3
Investments: liquid funds		1.5	1.6
Cash and cash equivalents	18	331.7	190.9
		988.0	1,095.6
Total assets		1,498.5	1,817.0

Figur 2: Utdrag ur EMI:s balansräkning

Not om bolagets redovisningspolicy

Musikkataloger som förvärvas separat aktiveras till anskaffningsvärdet, som innebär inköpspriset inklusive tillhörande utgifter. De som medföljer vid rörelseförvärv aktiveras med grund i verkligt värde vid förvärvstillfället och internt upparbetade musikkataloger aktiveras inte alls. Musikkataloger med begränsad nyttjandeperiod skrivs av över nyttjandeperioden. Denna period beräknas individuellt för de olika delarna i musikkatalogerna men får vara maximalt 20 år. Kräver omständigheterna det så testas nyttjandeperioden samt behovet av nedskrivningar.⁹²

Bolaget utgår från att utbetalda förskott fås tillbaka inom ett år och aktiveras därför som omsättningstillgångar. Det gäller även de förskott som beräknas fås igen *efter* ett år.⁹³

Övriga noter

I not 10 framgår att musikkatalogerna har ett anskaffningsvärde på £755,8 miljoner och att de ackumulerade avskrivningarna samt nedskrivningen uppgår till ett värde på £450,1 miljoner. Detta innebär att det utgående bokförda värdet är £305,7 miljoner.⁹⁴

Enligt not 17 som gäller kundfordringar innehåller dessa ”förskott till artister” på £217,9 miljoner, vilket är en stor del av de totala kundfordringarna på £627,9 miljoner. Ur noten kan de även utläsas att aktiverade förskott till artister har minskat med £112,2 miljoner.⁹⁵

⁹² EMI:s årsredovisning 2007, s.60-61

⁹³ Ibid, s.61

⁹⁴ Ibid, s.69

⁹⁵ Ibid, s.74

5.2 Bertelsmanns årsredovisning

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2006 (1 jan – 31 dec 2006)
- Ger ut obligationer på Frankfurt Stock Exchange och Luxembourg Stock Exchange
- Följer IFRS redovisningsstandard

5.2.1 Fakta om Bertelsmann

Bertelsmann är en internationell mediekoncern som strävar efter att bli marknadsledare. De arbetar med framför allt med musik, men även TV, böcker, tidningar och Internet.⁹⁶ Bolagets huvudmarknader är Västeuropa och USA.⁹⁷ Den del av koncernen som är aktuell för undersökningen är Sony BMG Music Entertainment som Bertelsmann äger 50 procent av, resterande 50 procent ägs av Sony Corporation of America som ett joint venture. Sony BMG söker efter artister samt marknadsför dem både på nationella och internationella marknader. Sony BMG har sitt huvudkontor i New York och har dotterbolag i 44 länder.⁹⁸ Sony BMG har gett ut fyra av de tio mest sålda skivorna i USA och de artister som det undersökta året varit mest framgångsrika är Bob Dylan, The Dixie Chicks, Justin Timberlake och The Fray.⁹⁹

5.2.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

De nämner inte i sin verksamhetsbeskrivning hur de praktiskt resonerar kring samt hanterar musikkataloger och skivkontrakt. Den information som finns om dessa återfinns i noterna till den finansiella delen.

5.2.3 Balansräkningen

Bertelsmann är en mediekoncern som exempelvis arbetar med musik, TV, böcker, tidningar och Internet. I koncernens balansräkning görs inga tydliga avgränsningar för vilken del av koncernen som respektive tillgångar hör till. I undersökningen fokuseras det på dotterbolaget Sony BMG, i vissa fall går det inte tydligt att utläsa vilka tillgångar som tillhör dem respektive andra företag.

⁹⁶ Bertelsmanns årsredovisning 2006, s.11

⁹⁷ Ibid, s.66-67

⁹⁸ Ibid, s.67

⁹⁹ Ibid, s.47-49

Consolidated Balance Sheet

in € millions	Notes	12/31/2006	12/31/2005
Assets			
Non-current assets			
Goodwill	10	7,655	7,755
Other intangible assets	10, 11	1,279	1,611
Property, plant and equipment	10, 12	2,830	2,785
Investments accounted for using the equity method	10, 13	638	691
Other financial assets	14	584	264
Trade accounts receivable	16	18	93
Other accounts receivable and other non-current assets	16	379	452
Deferred tax assets	9	553	420
		13,936	14,071
Current assets			
Inventories	15	2,191	2,108
Trade accounts receivable	16	3,179	3,205
Other accounts receivable and other current assets	16	1,917	1,963
Other financial assets		15	39
Current income tax receivable		265	219
Cash and cash equivalents	17	986	1,036
		8,553	8,570
Assets held for sale		9	291
		22,498	22,932

Figur 3 utdrag ur Bertelsmanns balansräkning

Not om bolagets redovisningspolicy

När det gäller musikkataloger som förvärvas separat aktiveras de till anskaffningsvärdet i balansräkningen. De kataloger som medföljer vid förvärv av andra bolag aktiveras med grund i verkligt värde vid förvärvstillfället minskat med försäljningskostnaden. Utgifterna kopplade till internt upparbetade musikkataloger aktiveras i balansräkningen. Musikkataloger med begränsad nyttjandeperiod skrivs av enligt den linjära metoden över de respektive nyttjandeperioderna, maximalt 20 år. Kräver omständigheterna det så testas nyttjandeperioden samt behovet av eventuella nedskrivningar. Om så är fallet skrivs värdet ner till det högsta av nettoförsäljningsvärdet och nuvärdet av framtida kassaflöden.¹⁰⁰ Diskonteringsfaktorn de använder sig av i dessa beräkningar är den vägda genomsnittliga kostnaden för kapital (WACC), vilken år 2006 var 12.3 procent. Tillväxttakten inom branschen beräknar bolaget ligga mellan 0 och 3 procent.¹⁰¹

Övriga noter

Enligt not 11 är övriga immateriella tillgångar uppdelat på tre poster,

1. musik, film & andra publicerade rättigheter,
2. andra rättigheter & licenser samt
3. förskottsbetalningar.

¹⁰⁰ Bertelsmanns årsredovisning 2006, s.104

¹⁰¹ Ibid, s.106

Det totala anskaffningsvärdet på musik- och filmrättigheter uppgick på balansdagen till €2062 miljoner, det ackumulerade avskrivningarna samt nedskrivningar till €1583 miljoner och utgående bokfört värde är €479 miljoner.¹⁰² I not 16 gällande övriga fodringar och omsättningstillgångar finns posten förskott på royalty som uppgår till €696 miljoner av de totala tillgångarna €1917 miljoner.

5.3 Vivendi Universals årsredovisning

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2006 (1 jan – 31 dec 2006)
- Börsnoterade på Eurolist i Paris
- Följer redovisningsstandard IFRS

5.3.1 Fakta om Universal

Vivendi Universal är marknadsledande inom alla sina affärsområden: skivbolagsverksamhet, förlagsverksamhet, media, telekommunikation, spel, TV och film. Universal Music Group är det helägda dotterbolag som bedriver skivbolagsverksamhet, de har 26,6 procent i marknadsandelar och var fjärde CD som säljs i världen kommer från bolaget. De producerar och säljer CD, DVD, musikvideos med mera. Några av deras många kända etiketter är Def Jam Music Group, MCA Nashville, Mercury Records, Polydor och Universal Motown Records Group.¹⁰³ Några av årets mest framgångsrika skivsläpp kommer från Mariah Carey, 50 cent, Eminem och Gwen Stefani.¹⁰⁴

5.3.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

Musikkataloger

Universals musikkataloger innehåller fler copyrights än något annat bolags. De listar stora artister som ABBA, Louis Armstrong, Chuck Berry, Marvin Gaye, Count Basie, Dire Straits, Nirvana, Pavarotti, Rolling Stones, Bob Marley och Jimi Hendrix. Universal marknadsför dessa gamla skivsläpp i TV, tidningar, övriga annonsplatser samt finansierar turnéer. Bolaget uppger att de har låga kostnader för marknadsföring av sina musikkataloger.¹⁰⁵

De beskriver risken med att deras musikkataloger och skivkontrakt kan minska i värde om artisterna eller musikgenren blir mindre populära. De ser även svårigheten med att skydda sitt intellektuella kapital mot piratkopieringen.¹⁰⁶

¹⁰² Bertelsmanns årsredovisning 2006, s.116

¹⁰³ Vivendi Universals årsredovisning 2005, s.296.

¹⁰⁴ Ibid, s.26

¹⁰⁵ Ibid, s.50

¹⁰⁶ Ibid, s.F-17

Skivkontrakt

Royaltyförskott till artister aktiveras som tillgångar när artistens nuvarande popularitet och tidigare prestationer ger en trolig grund för att kunna anta att förskottet fås igen av framtida försäljningsintäkter. Förskotten kostnadsförs sedan i den takt som intäkter kopplade till förskottet flyter in. Om det misstänks att någon del av förskottet inte kommer att matchas med intäkter tas den direkt som en kostnad. Normalt matchas förskotten med intäkter i samband med att skivan släpps på marknaden.¹⁰⁷

5.3.3 Balansräkningen

(in millions of euros)	Note	December 31, 2006	December 31, 2005
ASSETS			
Goodwill	9	13,068	13,796
Non-current content assets	10	2,120	2,462
Other intangible assets	11	2,262	1,937
Property, plant and equipment	12	4,379	4,331
Investments in equity affiliates	14	7,032	6,856
Non-current financial assets	15	3,164	3,783
Deferred tax assets	6	1,484	1,784
Non-current assets		33,509	34,949
Inventories	16	358	375
Current tax receivables	6	617	822
Current content assets	10	842	790
Trade accounts receivable and other	16	4,489	4,531
Short-term financial assets	15	833	114
Cash and cash equivalents	17	2,400	2,902
Current assets		9,539	9,534
TOTAL ASSETS		43,048	44,483

Figur 4: Utdrag ur Universals balansräkning

Not om bolagets redovisningspolicy

Universal gick över till IFRS år 2005 efter att ha följt French GAAP. De valde att inte omvärdera några immateriella tillgångar som var en möjlighet vid övergång till IFRS.¹⁰⁸ Från och med december 2000 har musikkataloger och artistkontrakt förvärvats och dessa skrivs av över 15 år.¹⁰⁹

Musikkataloger som förvärvas separat aktiveras till anskaffningsvärde i balansräkningen. De kataloger och skivkontrakt som medföljer vid förvärv aktiveras med grund i verkligt värde vid förvärvstillfället. Musikkataloger och skivkontrakt med begränsad nyttjandeperiod skrivs av över sin nyttjandeperiod.¹¹⁰ Nedskrivningsbehovet beräknas minst en gång per år och diskonteringsfaktorn som tillämpas härleds från marknadsbedömningar. Även aktuellt penningvärde och risker kopplade till respektive tillgång vägs in i beräkningarna. Återvinningsvärdet innebär nyttjandevärdet som är summan av framtida kassaflöden från

¹⁰⁷ Vivendi Universals Årsredovisning 2006, s.46

¹⁰⁸ Ibid, s.130.

¹⁰⁹ Ibid, s.F-17

¹¹⁰ Ibid, s.184

respektive tillgång samt restvärdet. Grunden för dessa beräkningar är de senaste budgeterna och affärsplaner som bolagsledningen har presenterat. Verkligt värde för tillgångarna avgörs av tredje part.¹¹¹

Övriga noter

Enligt not 10 innehåller övriga immateriella tillgångar musikkataloger och skivkontrakt, dessa skrivs av över 15 år. Ur noterna kan utläsas att kataloger som förvärvas separat aktiveras till anskaffningsvärdet. Kataloger och skivkontrakt som medföljer vid rörelseförvärv värderas till verkligt värde vid förvärvstillfället. De som har begränsad nyttjandeperiod skrivs av och denna period utvärderas i slutet på varje år. Musikkataloger som byggts upp internt aktiveras inte i balansräkningen.¹¹²

10.1. Content Assets as of December 31, 2006 and December 31, 2005

December 31, 2006 (in millions of euros)	Content assets, gross	Accumulated amortization and impairment losses	Content assets
Music catalogs and publishing rights	4,854	(3,221)	1,633
Advances to artists and repertoire owners	362	-	362
Sport rights	366	-	366
Film and television costs	4,023	(3,452)	571
Games advances	194	(164)	30
Content assets	9,799	(6,837)	2,962
Deduction of current content assets	(1,046)	204	(842)
Non-current content assets	8,753	(6,633)	2,120

Figur 5: Not 10

Universals anläggningstillgångar består till stor del av musikkataloger och skivkontrakt, men även förskottsbetalningar till artister.¹¹³ Musikkatalogerna och skivkontrakten kommer från förvärvet av Seagram Company Ltd år 2000. De värderades av tredje part till ett värde av \$5350 miljoner. Värderingen baserades på diskonterade framtida kassaflöden från både nya artisters inspelningar samt gamla inspelningar som Universal övertog rättigheter till.¹¹⁴

¹¹¹ Appendix till Universals årsredovisning 2005 i samband med övergången till IFRS, s.8

¹¹² Vivendi Universals Årsredovisning 2006, s.221.

¹¹³ Ibid

¹¹⁴ Ibid, s.211

Ansvarsförbindelser

Off balance sheet commitments given/received

(in millions of euros)	Total as of December 31, 2006	Payments due in			Total as of December 31, 2005
		2007	2008-2011	After 2011	
Film and television rights (a)	(c) 2,672	840	1,236	596	2,412
Sport rights	(d) 748	677	71	-	1,377
Creative talent and employment agreements (b)	979	462	462	55	930
TOTAL GIVEN	4,399	1,979	1,769	651	4,719
Film and television rights (a)	(118)	(69)	(49)	-	(111)
Sport rights	(29)	(19)	(10)	-	(48)
Creative talent and employment agreements (b)			not available		
TOTAL RECEIVED	(147)	(88)	(59)	-	(159)
Total net	4,252	1,891	1,710	651	4,560

Figur 6: Ansvarsförbindelser

I anslutning till balansräkningen noterar de sina ansvarsförbindelser och här finns posten ”creative talent and employment agreements”. Universal skriver långtidskontrakt där de lovar artisten en viss summa pengar för att leverera ett visst antal skivinspelningar. När artisten inte släppt skivan noteras denna förbindelse under rubriken ansvarsförbindelser. Universal tar inte upp dessa förbindelser till exakt belopp då varje kontrakt är unikt.¹¹⁵

5.4 Edel Music AG

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2007 (1 oktober 2005 – 30 september 2006).
- Börsnoterade på Frankfurt Stock Exchange
- Följer IFRS redovisningsstandard

5.4.1 Fakta om Edel

Edel har huvudkontor i Hamburg och dotterbolag i nio länder i övriga Europa. Bolaget arbetar med musik och annan verksamhet inom underhållning såsom TV, spel och film.¹¹⁶ Några av bolagets skivetiketter är Berlin Classics, Eagle Records, Edel Records, Ministry of Sound, Roof Klassik, Timba Records och A45 Music.¹¹⁷ Några av bolagets mest framgångsrika artister under året var Deep Purple, Jerry Lee Lewis, Chris Rea och Turbonegro.¹¹⁸

5.4.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

De nämner inte i sin verksamhetsbeskrivning hur de praktiskt resonerar kring samt hanterar musikkataloger och skivkontrakt, den information som finns om dessa återfinns istället i noterna till de finansiella rapporterna.

¹¹⁵ Universals årsredovisning 2006, s.223

¹¹⁶ Edel Music AG, årsredovisning 2006, s.19

¹¹⁷ <http://www.edel.de/Labels.13.0.html> 27/11-07, kl.10.00

¹¹⁸ <http://www.edel.com/more.384.0.html?&artist=&cHash=fac8261e2e> 27/11-07, kl.09.51

5.4.3 Resultaträkning

Tillhörande not

Musikkataloger skrivs av linjärt över sin uppskattade nyttjandeperiod och mastertapes skrivs av linjärt över artistens framförhandlade kontraktperiod. Kontrakten med artister varierar, vissa artister kontrakteras för endast ett skivsläpp och andra för fler utspridda över en längre tidsperiod. Avskrivningstiden för musikkataloger och mastertapes varierar mellan 2 och 14 år.¹¹⁹ Avskrivningar påbörjas när skivan släppts för försäljning på marknaden.¹²⁰

5.4.4 Balansräkning

ASSETS	Notes	30.9.2006 EUR (in thousands)	30.9.2005 EUR (in thousands)
NONCURRENT ASSETS			
Intangible assets	10	18,103	17,434
Property, plant and equipment	11	38,947	38,212
Financial assets	12	2,788	2,594
Deferred tax assets		3,648	534
		63,486	58,774
CURRENT ASSETS			
Inventories	13	11,038	9,614
Trade receivables	14	37,894	32,679
Other receivables and assets	15	13,994	13,694
Tax receivables	16	1,047	1,435
Cash, cash equivalents and short-term deposits	17	12,609	15,369

Figur 7: Utdrag ut Edels balansräkning

Not om bolagets redovisningspolicy

Vid övergången från German GAAP till IFRS gjordes i enlighet med IFRS 1 en omvärdering av bolagets musikkatalog innehållande klassisk musik. Katalogen var tidigare helt avskriven men skrevs nu upp till ett värde av € 100 000.¹²¹ Värderingen gjordes till marknadsvärde och utfördes av en oberoende tredje part.¹²² Det genomförs årligen test för nedskrivningsbehov genom att jämföra det bokförda värdet med nyttjandevärdet (nuvärdet av framtida kassaflöden). Det redovisar inte vilken diskonteringsfaktor de använder vid dessa beräkningar. Den ovan nämnda musikkatalogen skrevs ner till € 000 000 under 2005 då värdet på denna bedömdes ha minskat. Det genomfördes inga nedskrivningar 2006.¹²³

Separat förvärvade och internt upparbetade musikkataloger aktiveras till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Även utgifter för mastertapes som är kopplade till specifika skivkontrakt aktiveras i balansräkningen. Edel poängterar att de endast aktiverar mastertapes som möter kraven i IAS 38; att avsikten är att

¹¹⁹ Edel Music AG, årsredovisning 2006, s.108

¹²⁰ Ibid, s.125

¹²¹ Ibid, s.126

¹²² Ibid, s.130

¹²³ Ibid, s.111

färdigställa albumet, att det uppskattas ge framtida ekonomiska fördelar och att beloppet som aktiveras är mätbart.¹²⁴

Övriga noter

Musikkataloger och utgifter för mastertapes finns i posten ”immateriella tillgångar” i balansräkningen. Aktivering av mastertapes görs endast om historisk data ger en bra grund för att kunna uppskatta framtida försäljning.¹²⁵ Det aktuella året genomfördes ingen nedskrivning av musikkataloger eller mastertapes.¹²⁶

5.5 Warner Music Group

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2006 (1 okt 2005 – 30 sept 2006)
- Börsnoterade på New York Stock Exchange (NYSE)
- Följer FASB:s redovisningsstandard

5.5.1 Fakta om Warner Music Group

Warner Music Group är det fjärde största skivbolaget i världen med moderföretaget i USA. De har dotterbolag i ytterligare 50 länder och mer än 4000 anställda. Verksamheten innefattar produktion, marknadsföring, försäljning och licensiering av CD, LP, DVD, kassetter och digitala format (nedladdningsbara ljudfiler, ring- och sms-signaler). Några av de aktuella skivsläppen under året var Madonna, James Blunt och Green Day.¹²⁷

5.5.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

Musikkataloger

Warners omfattande musikkataloger innehåller mer än en miljon copyrights. Dessa beskrivs som viktiga tillgångar som genererar stora och stabila kassaflöden. I katalogen finns 29 av de 100 mest säljande albumen i USA någonsin, mer än något annat skivbolag har. De räknar upp en lång rad album, exempelvis The Eagles Greatest Hits (det album som sålt mest av alla), Led Zeppelins IV och Fleetwood Macs Rumors. De spaltar sedan upp en lång lista med kända artister som Frank Sinatra, Madonna, Laura Pausini, The Doors, Metallica och REM. Warner bearbetar aktivt katalogerna för att kunna göra återutgivningar, samlingsalbum och boxar.¹²⁸

¹²⁴ Edels årsredovisning 2006, s.107

¹²⁵ Ibid, s.125

¹²⁶ Ibid, s.111

¹²⁷ Warner Music Groups årsredovisning 2006, s.1

¹²⁸ Ibid, s.6-7

Skivkontrakt

Warner förhandlar fram rätten att använda artistens copyrightskyddade inspelningar och artisten får royalty baserat på skivförsäljningen. Vanligtvis får artisten ett förskott på royaltyn för att kunna fokusera på kreativt skapande och skivinspelning. Detta förskott räknas sedan när skivan släppts och ger intäkter. Normalt skrivs kontrakt för ett album med option på en serie till. Om redan etablerade artister kontrakteras är ofta royaltyandelen av försäljningen högre samt förskotten större än de är för nya artister. Kontrakt med nya artister ger vanligtvis full äganderätt över det inspelade materialet medan kontrakten med etablerade artister endast gäller under en begränsad period. I texten om skivkontrakt nämns även att de på sistone börjat experimentera med affärsmodeller genom att arrangera artisters turnéer, ta del av kringförsäljning (merchandise) samt andra intäktskällor som artisten kan ge upphov till.¹²⁹

De beskriver vidare riskerna förknippade med förskottsutbetalningar till artister och att dessa kan påverka Warners rörelsekapital. Timingen av skivsläpp och förskottsutbetalning kan vara dåligt matchad och skapa fluktuationer i rörelsekapitalet under vissa perioder. Warners största utgiftspost är royalty och det är viktigt att förskotten på dessa så snabbt som möjligt matchas med försäljningsintäkter från albumen som släppts.¹³⁰

5.5.3 Balansräkningen

	September 30, 2006	September 30, 2005
	(in millions)	
Assets		
Current assets:		
Cash and equivalents	\$ 367	\$ 288
Short-term investments	18	—
Accounts receivable, less allowances of \$207 and \$218 million	585	637
Inventories	59	52
Royalty advances expected to be recouped within one year	191	190
Deferred tax assets	45	36
Other current assets	35	39
Total current assets	1,300	1,242
Royalty advances expected to be recouped after one year	207	190
Investments	25	21
Property, plant and equipment, net	146	157
Goodwill	929	869
Intangible assets subject to amortization, net	1,711	1,815
Intangible assets not subject to amortization	100	100
Other assets	102	104
Total assets	<u>\$4,520</u>	<u>\$4,498</u>

¹²⁹ Warner Music Groups årsredovisning 2006, s.7

¹³⁰ Ibid, s.21

Figur 8: Utdrag ur Warners balansräkning

Tillhörande not

Här redovisas innehållet i de ”övriga immateriella tillgångarna”:

	September 30, 2005	Acquisitions	Other (a)	September 30, 2006
		(in millions)		
Intangible assets subject to amortization:				
Record music catalog	\$1,242	\$ 39	\$ 7	\$1,288
Music publishing copyrights	817	17	18	852
Artist contacts	31	8	—	39
Trademarks	10	—	—	10
Other intangible assets	4	—	—	4
	2,104	64	25	2,193
Accumulated amortization	(289)			(482)
Total net intangible assets subject to amortization	1,815			1,711
Intangible assets not subject to amortization:				
Trademarks and brands	100			100
Total net other intangible assets	\$1,915			\$1,811

Figur 9: Not till immateriella tillgångar

Ökningen av de övriga immateriella tillgångarna beror till störst del på årets förvärv av skivetiketten Ryko som innehöll musikkataloger till ett värde av \$28 miljoner och skivkontrakt värda \$3 miljoner. De övriga immateriella tillgångarna som inte skrivs av består av varumärken.

Not om bolagets redovisningspolicy

Alla förvärvade identifierbara immateriella tillgångarna skrivs av över sin nyttjandeperiod som grundas på uppskattningar om framtida kassaflöden kopplade till tillgången.

Avskrivningstider för musikkataloger är 10 år och artistkontrakt varierar, men maximalt 10 år.

Warner aktiverar endast de förskott som de antar kommer fås tillbaka i framtiden. Det krävs särskilda bedömningar och analyser av exempelvis artistens tidigare albumförsäljning, nuvarande popularitet samt musikgenrens popularitet för att kunna fatta beslut om aktivering. Den del av förskottet som inte tros komma matchas av intäkterna kostnadsförs direkt. Nya, oetablerade artisters förskott bedöms som alltför osäkra och kostnadsförs alltid direkt.¹³¹

Nedskrivningsbehovet testas genom att jämföra tillgångarnas bokförda värde med deras återvinningsvärde. Detta uppskattas utifrån diskonterade kassaflöden från respektive tillgång

¹³¹ Warner Music Groups årsredovisning 2006, s.96

som baseras på interna rapporter från bolagets olika verksamheter. De använder även marknadsinformation samt aktuella marknadsräntor för respektive tillgång. Detta år genomfördes inga nedskrivningar, men 2004 gjordes en nedskrivning på ”goodwill och övriga immateriella tillgångar” på \$1019 miljoner med anledning av den allmänna nedgången i musikbranschen.¹³² Nedskrivningen ledde till att bolaget gjorde ett minusresultat (före skatt) på \$1272 miljoner det året.¹³³

Ansvarsförbindelser

I anslutning till balansräkningen redovisas ansvarsförbindelserna. Warner skriver långtidskontrakt med artister och låtskrivare, men det är inte säkert när i tiden ersättning till dessa kommer att betalas ut. Tidpunkten beror på när albumen släpps och beloppen angivna i ansvarsförbindelserna är därför osäkra. Bolaget uppskattar att de under de närmsta fyra åren kommer att betala ut \$481 miljoner.¹³⁴

5.6 Univision Communications inc

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2005 (1 januari – 31 december)
- Börsnoterade på NYSE
- Följer FASB:s redovisningsstandard

5.6.1 Fakta om Univision

Univision är det ledande spanskspråkiga medieföretaget i USA och har huvudkontor i Los Angeles. De har verksamhet inom TV, radio, musik och Internet. Deras musikverksamhet startades 2001. Univision Music group är det ledande skivbolaget inom latinmusik i USA och Puerto Rico. De har skivetiketterna Univision Records, Fonovisa Records, SGZ Records, La Calle och Disa Records.¹³⁵ Univision har ett flertal artister några av de mest aktuella är, Jennifer Peña, Gloria Trevi, Mexiclanos Unidos och Graciela Beltrán.¹³⁶

5.6.2 Musikkataloger och skivkontrakt utanför de finansiella rapporterna

De nämner inte i sin verksamhetsbeskrivning hur det praktiskt resoneras kring samt hanterar musikkataloger och skivkontrakt. Den information som finns kring dessa återfinns istället i noterna till de finansiella rapporterna.

¹³² Warner Music Groups årsredovisning 2006, s.77

¹³³ Warners fjärde kvartalsrapport 2004.

¹³⁴ Warner Music Groups årsredovisning 2006, s.74

¹³⁵ Unvisions årsredovisning 2005, s.F-8

¹³⁶ <http://musicgroup.univision.com/index.php/27/11-07,kl.10.32>

5.6.3 Balansräkning

	December 31,	
	2005	2004
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	\$ 99,400	\$ 189,868
Accounts receivable, less allowance for doubtful accounts and returns of \$23,151 in 2005 and \$26,258 in 2004	395,508	331,824
Program rights	29,878	34,434
Income taxes	3,194	—
Deferred tax assets	23,150	21,518
Prepaid expenses and other	82,470	60,845
Total current assets	633,600	638,489
Property and equipment, net, less accumulated depreciation of \$389,838 in 2005 and \$320,299 in 2004	563,958	551,138
Intangible assets, net	4,271,584	4,283,049
Goodwill	2,231,238	2,199,199
Deferred financing costs, net, less accumulated amortization of \$11,742 in 2005 and \$8,432 in 2004	7,123	10,433
Program rights	25,960	36,879
Investments in equity method investees	54,644	63,885
Investments in cost method investees	299,775	371,040
Other assets	40,454	73,014
Total assets	\$ 8,128,336	\$ 8,227,126

Figur 10: Utdrag ur Univisions balansräkning

Not om bolagets redovisningspolicy

Univision förvärvade skivetiketterna Disa Records 2001 och Fonovisa Records 2002. Dessa förvärv bestod mestadels av skivkontrakt och har aktiverats i balansräkningen. Skivkontrakten skrivs av över maximalt 10 år. De förvärvade skivkontrakten från Fonovisa beräknas dock vara helt avskrivna inom ett par år. Avskrivningsbeloppen varierar över åren beroende på när artistens skivsläpp genererar försäljningsintäkter. Förvärvade skivkontrakt och musikkatalogers nedskrivningsbehov testas vid behov men minst en gång om året. Om det bokförda värdet överstiger verkligt värde görs en nedskrivning motsvarande mellanskillnaden. Univision beskriver att verkligt värdet innebär det odiskonterade framtida kassaflödet från respektive tillgång. Univision har inte genomfört några nedskrivningar sedan de startade sin skivbolagsverksamhet.¹³⁷

Övriga noter

	As of December 31, 2005		
	Gross Carrying	Accumulate Amortization	Net Carrying
	Amount	(In thousands)	Amount
Intangible Assets Being Amortized			
Nielsen contract	\$ 20,700	\$ 13,498	\$ 7,202
Fonovisa contracts, primarily artist contracts	44,580	36,193	8,387
Disa contracts, primarily artist contracts	66,328	59,444	6,884
Broadcast agreement	9,892	2,305	7,587
Advertiser related intangibles, primarily advertiser contracts	4,991	4,727	264
Other amortizable intangibles	5,262	2,137	3,125
Total	\$ 151,753	\$ 118,304	33,449

Figur 11: Not för immateriella tillgångar som skrivs av

Fonovisa- och Disaförvärven innehåller framförallt skivkontrakt men även musikkataloger. Det har gjorts stora avskrivningar på dessa under de senaste tre åren. År 2003 skrevs \$12,6

¹³⁷ Univisions årsredovisning 2005, s.F-10-11

miljoner av, år 2004 \$19,2 miljoner och år 2005 \$14,1 miljoner. De har inga musikkataloger med obegränsad nyttjandeperiod.¹³⁸

5.7 Sony

- Årsredovisning för räkenskapsåret 2007 (1 april 2006 – 31 mars 2007)
- Börsnoterade på Tokyo Stock Exchange
- Följer FASB:s redovisningsstandard

5.7.1 Fakta om Sony

Sony har cirka 160 00 anställda i världen främst i Amerika, Japan och Europa.¹³⁹ Sony arbetar med ett antal olika områden som bolaget delar in i, elektronik, spel, underhållning och finans service.¹⁴⁰ Den del som är av intresse för denna undersökning är Sony Entertainment där bolaget Sony BMG ingår som ett joint venture med Bertelsmann. Sony BMG arbetar med att identifiera och utveckla framgångsrika artister. Under året var några av de mest framgångsrika artisterna Christina Aguilera, PINK, IL Divo och Beyonce.¹⁴¹

5.7.2 Sonys redovisning av Sony BMG

I augusti 2004 ingick Sony ett joint venture med Bertelsmann, tillsammans bildade de Sony BMG. Sony redovisar sina 50 procent av Sony BMG enligt "Equity method" och presenteras i balansräkningen under posten "Securities investments and other" (se nedan). Det redovisade beloppet ökar eller minskar beroende på rapporterat resultat från Sony BMG.¹⁴² Sony har ingen konsoliderad skivbolagsverksamhet utan endast joint ventures med bland andra Michael Jackson.

Då Sony inte redovisar de tillgångar som är aktuella i den här undersökningen kommer bolaget inte att behandlas i analysen.

	2007/03	2006/03
Investments and advances:		
Affiliated companies	285,870	448,169
Securities investments and other	3,234,037	3,440,567
	3,519,907	3,888,736

Figur 12: Utdrag ur Sonys balansräkning. (Balansräkningen i sin helhet finns i bilaga 1).

¹³⁸ Univisions årsredovisning 2005, s.F-24

¹³⁹ Sony årsredovisning 2007, s.81

¹⁴⁰ Ibid, s.28, 34, 38, 43

¹⁴¹ Ibid, s.42

¹⁴² Ibid, s.92

6. Analys & Diskussion

I detta kapitel analyseras resultatet utifrån undersökningens teoretiska referensram. Analysen omfattar endast sex av de undersökta bolagen, Sony utgår då de inte redovisar någon av de undersökta tillgångarna.

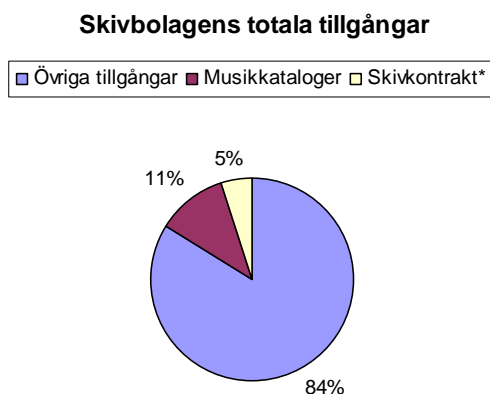


Diagram 1: Skivbolagens totala tillgångar (se uträkning i bilaga 2)

*inkluderar hela skivkontrakt, förskott till artister och utgifter för mastertapes.

En första iakttagelse är att andelen musikkataloger och skivkontrakt av skivbolagens totala tillgångar är väldigt liten med tanke på att de livnär sig på att sälja musik. Andelen varierar mellan bolagen, EMI:s musikkataloger utgör exempelvis 26 procent av de totala tillgångarna medan Bertelsmanns utgör 2 procent. För att se fördelningen för samtliga bolag se diagrammen i bilaga 2.

Skivbolagens presentation av de specifika tillgångarna har inte varit särskilt omfattande, den information som angetts har varit mycket kortfattad och inte gett den inblick som författarna önskat. De beskrivs väldigt generellt hur värdering av exempelvis artistförskott och musikkataloger går till, ingenstans går det att hitta specificering av hur värdering av de olika tillgångarna går till. Författarna noterar även att ingen av bolagen öppet redovisar om de gjort nedskrivningar på grund av att artister har floppat, vilket borde ha skett något av de studerade åren. Det hänvisas endast till nedgången i musikindustrin vid nedskrivningar. De undersökta tillgångarna klumpas oftast ihop under rubriken ”immateriella tillgångar” och det har varit krångligt att läsa ut vad dessa innehåller, trots att viss information getts i noter.

6.1 Musikkataloger och skivkontrakt utanför de finansiella rapporterna

Endast tre av de undersökta bolagen presenterar hur de arbetar med musikkataloger och skivkontrakt i sin dagliga verksamhet EMI, Universal och Warner. När det gäller musikkataloger är dessa överens om att dessa tillgångar är viktigast i deras verksamhet då de genererar stora stabila kassaflöden. Bolagen hävdar att just de har den bästa musikkatalogen.

Enligt Universal har de den största katalogen i världen, Warner betonar att de har 29 av de 100 mest sålda albumen i USA, vilket är mer än något annat skivbolag och EMI framhäver att de släppt flera av de bäst säljande albumen genom tiderna. De tre bolagen beskriver att de arbetar aktivt med marknadsföring av sina kataloger samt att de har låga kostnader för dem. De namnger alla en lång rad artister och album som ingår i deras kataloger.

När det gäller skivkontrakt är det återigen de tre bolag som presenterar sitt dagliga arbete med dem. Bolagen gör en presentation av hur de arbetar med att kontraktera en artist för skivkontrakt. Kontraktsskrivandet ser olika ut beroende på artist och skivbolag men alla skriver oftast kontrakt för en skiva med option på fler. Warner nämner att de oftast får full äganderätt över nya artisters inspelade material och att rättigheterna till etablerade artisters inspelningar vanligtvis endast gäller under en begränsad period. De beskriver alla tre hur de betalar ut royalty som ersättning till sina kontrakterade artister och att de ibland betalar ut förskott på royaltyn till de artister som bedöms ha störst chans att sälja många skivor.

6.2 Aktivering i balansräkningen

	Skivkontrakt	Mastertapes	Förskott till artister	Musikkataloger
EMI			X (OT)	X
Bertelsmann				X
Universal	X		X (AT)	X
Edel		X		X
Warner	X		X (OT & AT)	X
Univision	X			X

Tabell 1: Aktivering av respektive tillgång i balansräkning

6.2.1 Musikkataloger

Samtliga skivbolag aktiverar förvärvade musikkataloger i sina balansräkningar och endast de delar av musikkatalogerna som genererar försäljningsintäkter aktiveras. Endast Edel och Bertelsmann aktiverar internt upparbetade musikkataloger enligt IAS 38. Musikkatalogernas andel av de totala tillgångarna är för EMI 20 procent, för Bertelsmann 2 procent, för Universal 4 procent och för Warner 26 procent (se bilaga 2). Även Edel har musikkataloger men andelen är inte specificerad utan ligger tillsammans med utgifter för mastertapes under rubriken "immateriella tillgångar".

6.2.2 Skivkontrakt

Warner, Univision och Universal har aktiverat *hela* skivkontrakt i balansräkningen och i samtliga fall har skivkontrakten medföljt vid rörelseförvärv. Warner och Universal aktiverar dessutom royaltyförskott till artister. De övriga bolagen aktiverar endast delar av

skivkontrakten: utgifter för mastertapes och förskott till artister. EMI aktiverar förskott till artister under omsättningstillgångar, Universal under anläggningstillgångar och Warner under både omsättnings- och anläggningstillgångar. EMI, Warner och Universal beskriver hur de kontinuerligt betalar ut förskott. Det är troligt att även övriga bolag gör det men aktiverar dem inte i balansräkningen. Anledningen till detta kan vara att förskotten bedöms som alltför osäkra, särskilt i dessa tider då branschens framtid överlag är osäker. De bolag som aktiverar förskott beskriver alla att endast de förskott som förväntas bli återbetalda aktiveras i balansräkningen. Samtliga förskott aktiveras med grund i artistens samt musikgenrens nuvarande och tidigare albumförsäljning och popularitet. Förskotten som bedöms som osäkra tas direkt som en kostnad. Edel är det enda bolag som öppet redovisar mastertapes i balansräkningen och då under anläggningstillgångar. Det är möjligt att även de andra bolagen aktiverar dessa utgifter under exempelvis interimfordringar, produkter i arbete eller lager. Andelen förskott till artister av bolagens totala tillgångar är relativt liten, EMI:s andel är 15 procent, Warners 9 procent och Universals 1 procent (se bilaga 2).

6.3 Värdering

6.3.1 Musikkataloger

Musikkataloger som medföljer vid rörelseförvärv värderas till verkligt värde enligt IAS 38 och SFAS 141. Då musikkataloger vanligen inte har någon aktiv marknad används i stället beräkning av kassaflöden från respektive tillgång, det vill säga intäktsbaserad värdering. Denna metod används av samtliga skivbolag.

Separat förvärvade musikkataloger värderas av samtliga skivbolag till anskaffningsvärdet, vilket innebär inköpspriset samt tillhörande utgifter. Edel och Bertelsmann som aktiverar internt upparbetade musikkataloger värderar dessa till anskaffningsvärdet i enlighet med IAS 38, vilket innebär de utgifter som kan kopplas till upparbetandet av musikkatalogerna.

Endast de/den del av kataloger som förväntas generera försäljningsintäkter aktiveras i balansräkningen. Det borde innebära att det finns stora värden som bedöms som osäkra och inte aktiveras i balansräkningen. Det är möjligt att tidigare inspelningar som inte har något värde i redovisningen kan generera intäkter i framtiden genom oväntade trendsvängningar som leder till exempelvis återutgivningar och samlingsboxar. Flera av skivbolagen uppger att en stor del av deras intäkter kommer från deras musikkataloger, 30-35 procent av EMI:s intäkter exempelvis. I bilaga 2 finns diagram som visar både musikkatalogernas och skivkontraktens andel av bolagens totala tillgångar.

6.3.2 Skivkontrakt

Warner, Univision och Universal har skivkontrakt som medföljt vid rörelseförvärv. Dessa kontrakt värderades till verkligt värde i enlighet med IAS 38 och SFAS 141, vilket i de här fallen innebär användandet av intäktsbaserad värderingsmetod, diskontering av framtida kassaflöden från respektive tillgång.

Edel värderar mastertapes till anskaffningsvärde om de uppfyller kraven i IAS 38.

Anskaffningsvärdet innebär alla de utgifter som hör till framtagandet av mastertapen: produktionskostnader, inspelningskostnader, musikalisk talang, studiohyra och rättigheter. Enligt IAS 38 och SFAS 142 får endast den del av utgifterna som säkert kan kopplas till framtida försäljningsintäkter, i det här fallet från aktuellt skivsläpp, aktiveras. Detta borde innebära att stora utgifter för mastertapes i stället kostnadsförs direkt och aldrig aktiveras i balansräkningen. Edel är det enda bolag som aktiverar utgifter för mastertapes, men de övriga bör också ha dessa utgifter. De övriga skivbolagens utgifter för mastertapes kostnadsförs löpande och det leder till att dessa bolags resultat belastas mer än Edels.

EMI, Universal och Warner aktiverar förskott till artister enligt FSAS 50. Den standarden ges ut av FASB, men används även av de europeiska skivbolagen. De beskriver alla att de uppskattar kassaflöden från respektive artists skivsläpp och den del av förskottet som beräknas matchas av framtida försäljningsintäkter aktiveras i balansräkningen. Bertelsmann, Edel och Univision aktiverar inga förskott till artister, men betalar förmodligen ut sådana. Det är troligtvis stora utgifter som kostnadsförs direkt och påverkar årets resultat i samtliga bolag, men påverkan blir rimligtvis mindre för de bolag som åtminstone delvis aktiverar förskotten.

6.4 Avskrivningar

	Skivkontrakt	Mastertapes	Musikkataloger
EMI			Max 20 år (5 %/år)
Bertelsmann			Max 20 år (5 %/år)
Universal	15 år (6.67%/år)		15 år (6.67%/år)
Edel		2-14 år	2-14år (7.1%/år)
Warner	Max 10 år (10%/år)		10 år (10%/år)
Univision	Max 10 år (10%/år)		Max 10 år (10%/år)

Tabell 2: Avskrivningstid och årlig procentuell fördelning av ursprungsvärdet.

6.4.1 Musikkataloger

Alla bolagens förvärvade musikkataloger med begränsad nyttjandeperiod skrivs av över sina respektive nyttjandeperioder. Universals och Warners musikkatalogers nyttjandeperiod är initialt bestämd till 15 respektive 10 år. Nyttjandeperioderna för verken som ingår i EMI:s,

Bertelsmanns, Edels och Univision musikkataloger testas individuellt och kan därmed variera kraftigt enligt intervallen som syns i tabellen. Lång nyttjandeperiod leder till lägre årligt avskrivningsbelopp och därmed en mindre negativ påverkan på årets resultat. Kort nyttjandeperiod leder således till ett högre årligt avskrivningsbelopp och har därmed en större negativ påverkan på årets resultat. Ses det till de ovan beskrivna maximala nyttjandeperioderna så påverkas EMI:s och Bertelsmanns resultat mindre än Warners och Univisions. Edel har lämnat öppet för att välja nyttjandeperiod på allt mellan 2-14 år. Om 2 år uppskattas vara nyttjandeperiod för en katalog blir avskrivningen 50 procent per år och kostnaderna väldigt höga. Alla bolag använder den linjära avskrivningsmetoden. Om omständigheterna kräver det så testas samtliga bolag katalogernas nyttjandeperioder.

Författarna ställer sig frågan till om musikkataloger verkligen ska skrivas av i alltför hög takt. Det är troligen väldigt komplicerat att uppskatta deras nyttjandeperioder och kravet på att tillgångens värde ska vara mätbar försvårar uppskattningarna ytterligare. Musikkataloger är unika immateriella tillgångar som består av många olika artisters tidigare inspelningar. Det är möjligt att många av dessa artister/album oväntat kan bli populära igen och att redovisningen blir missvisande om dessa tillgångar är helt eller delvis avskrivna. Det är tänkbart att katalogerna i stället skulle kunna falla under kategorin ”immateriella tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod”. Om de hade klassificerats så hade istället nedskrivningar gjorts vid behov. När katalogerna väl är avskrivna finns ingen möjlighet att skriva upp värdet på dem.

Det syns inte i årsredovisningarna hur stora delar av bolagens musikkataloger som är helt avskrivna, dock kan författarna se anskaffningsvärden och ackumulerade avskrivningar och därmed vilket bokfört värde katalogerna har. Exempelvis har EMI:s musikkataloger ett anskaffningsvärdet på £755,8 miljoner, ackumulerade avskrivningarna och nedskrivningar på £450,1 miljoner. Detta innebär att det utgående bokförda värdet är £305,7 miljoner, ett värde som möjligen inte är rättvisande för katalogerna.

6.4.2 Skivkontrakt

Endast Univision och Warner aktiverar *hela* skivkontrakt. Warner uppskattar de olika skivkontraktens nyttjandeperioder och skriver av dem enligt den linjära metoden, maximalt över 10 år. Univision uppskattar även de nyttjandeperioder för sina skivkontrakt men använder sig av den produktionsbaserade metoden för avskrivningar. Detta innebär att

avskrivningsbeloppen varierar över åren beroende på när skivsläppen genererar försäljningsintäkter.

Edel aktiverar mastertapes och utgifterna för dessa skrivs av över den period som artistkontrakten omfattar och den linjära avskrivningsmetoden tillämpas. Avskrivningar påbörjas när skivan släpps till försäljning på marknaden.

EMI, Universal och Warner aktiverar förskott på royalty till artister. Dessa görs det inte avskrivningar på utan de hanteras som tillgångar med obegränsad nyttjandeperiod. Förskotten ligger kvar i balansräkningen tills de matchas av royalty från försäljningsintäkter. När det misstänks att förskotten eller delar av dem inte kommer matchas med intäkter tas de bort från balansräkningen och kostnadsförs.

6.5 Nedskrivningar

Alla bolag beräknar de framtida kassaflöden som väntas från musikkataloger respektive skivkontrakt. Om dessa tillgångarnas bokförda värde överstiger deras återvinningsvärde uppstår ett nedskrivningsbehov och en nedskrivning görs på mellanskillnaden. Bolagen beräknar nedskrivningsbehovet minst en gång per år i enlighet med IAS 36 och SFAS 142. De förväntade kassaflödena varierar naturligtvis beroende på respektive bolags budget, affärsplaner, position på marknaden och liknande. Vid beräkningen av nuvärdet av dessa kassaflöden tillämpar bolagen olika diskonteringsfaktorer. Diskonteringsfaktorn kommer att påverka värderingen av tillgångarna och ju lägre den är desto högre värde tillskrivs tillgången. Bertelsmann tillämpar en hög diskonteringsfaktor vilket leder till att tillgångarna värderas lägre än vad exempelvis Univision, som inte använder någon diskonteringsfaktor alls, hade värderat samma tillgångar. Univision beräknar de odiskonterade kassaflödena från varje tillgång och detta leder till att deras tillgångar värderas högre än de övriga skivbolagen hade gjort för samma tillgång. Det är möjligt att Univision justerar kassaflöden för risker, penningvärde och marknadsmässiga bedömningar, men de uppger inte detta i sina finansiella rapporter.

	Diskonteringsfaktor
EMI	Marknadens avkastningskrav
Bertelsmann	Bolagets WACC (12,3%)
Universal	Marknadens avkastningskrav
Edel	Uppgift finns ej
Warner	Marknadens avkastningskrav
Univision	0% (diskonterar inte kassaflöden)

Tabell 3: Skivbolagens diskonteringsfaktorer motsvarar ovanstående.

Genomförda nedskrivningar

Enligt IAS 36 och SFAS 142 ska nedskrivning av en tillgångs värde göras om det sker en allmän nedgång i branschen eller om tillgången minskar i värde. 2004 gjorde Warner en nedskrivning på ”goodwill och övriga immateriella tillgångar” på \$1019 miljoner med anledning av den allmänna nedgången i musikindustrin. Denna nedskrivning ledde till att bolaget redovisade ett minusresultat (före skatt) på \$1272 miljoner. Även EMI har genomfört nedskrivningar på musikkataloger med anledning av nedgången i musikindustrin. 2006 gjordes en nedskrivning på £2 miljoner från anskaffningsvärdet £837,2 miljoner och 2007 en nedskrivning på £7,3 miljoner från anskaffningsvärdet £755,8 miljoner. Edel genomförde 2005 en nedskrivning på sin klassiska musikkatalog på grund av att tillgången minskat i värde. Den skrevs ned med €100 000 med anledning av för hög värdering året innan (se nedan).

Genomförd omvärdering

Vid övergången till IFRS/IAS gavs möjligheten att omvärdera musikkataloger till verkligt värde om en aktiv marknad för dessa kataloger fanns i enlighet med IFRS 1. Författarna konstaterar att endast Edel gjorde en sådan omvärdering av sin klassiska musikkatalog. Den var tidigare helt avskriven men aktiverades nu till ett värde av €1,1 miljoner. Värderingen skedde av en oberoende tredje part. Det är intressant att endast Edel gjorde denna omvärdering. Orsaken till deras omvärdering kan vara att klassisk musik anses ha ett stabilt värde samt att kompositionerna funnits i hundratals år och fortfarande är populära. Orsaken kan även vara att ingen äger upphovsrätterna till klassisk musik efter att kompositören varit död i minst 70 år. Den som önskar kan göra inspelningar utifrån dessa kompositioner och att det därför existerar en aktiv marknad för dessa verk.

6.6 Syftet med redovisningen och synen på balansräkningen

Enligt agentteorin ska redovisningen vara ett kontrollverktyg för företagets intressenter. Ett sätt att minimera riskerna för att företagsledningen ska manipulera exempelvis det redovisade resultatet. Författarna konstaterar att skivbolagen är sparsamma med information om vad de immateriella tillgångarna innehåller och hur de värderas. Det är möjligt att utgifter för skivkontrakt (förskott till artister och mastertapes) döljs i poster där innehållet inte är specificerat, exempelvis interimfordringar, produkter i arbete och lager.

Ur ett kapitalmarknadsperspektiv lever skivbolagens redovisning av musikkataloger och skivkontrakt inte upp till förväntningarna gällande tydlighet och jämförbarhet. Författarna

konstaterar att det generellt inte ges särskilt bra insyn i hur skivbolagen arbetar med värdering, uppskattande av nyttjandeperioder, etcetera. De flesta av skivbolagen beskriver endast generellt om hur de hanterar immateriella tillgångar med undantag för Warner, Universal och EMI som beskriver hanteringen av skivkontrakt och musikkataloger lite mer ingående. Inget av bolagen redovisar respektive artists skivkontrakt separat, inte heller vilka delar som deras musikkataloger innehåller. Tillgångarna klumpas i stället ihop utan tillhörande noter med utförlig information. Det hade varit mer givande och intressant om de presenterat exempel på hur de hanterat värdering av specifika artister.

Orsaken till den sparsamma informationen i noterna kan enligt författarna bero på att skivbolagen inte vill redovisa hur de värderar sina artister och musikkataloger. Det kan vara känsliga uppgifter som de inte vill göra tillgänglig för exempelvis konkurrenter. Hur användbar redovisningen av dessa tillgångar är för externa intressenter kan därför ifrågasättas. Teorierna som innebär att årsredovisningar inte längre är ett särskilt användbart verktyg vid företagsanalys stöds av skivbolagens utförliga redovisning.

Skivbolagens syn på balansräkningen verkar vara att den ska fungera framför allt som en resultatutredningsbalans. Att kunna fördela ut en del av de stora utgifter de har för förvärv av musikkataloger och skivkontrakt samt utgifter för mastertapes och förskott till artister. De verkar inte ha intresse av att ge en tydlig bild av sina immateriella tillgångar, vilket värde de har eller hur de resonerar kring värderingen.

6.7 Intellektuellt kapital i skivbolagen

Skivbolagen är för sin överlevnad beroende av sina artister och dess kunskap, innovation och kreativitet. Det anses vara viktiga delar av det intellektuella kapitalet enligt flera teorier. Det gäller att artisterna producerar nytt material så skivbolagen kan erbjuda det som marknaden efterfrågar. Författarna har tidigare kommit fram till att skivbolagen har svårt att värdera sina musikkataloger och skivkontrakt, de är försiktiga med vad de aktiverar och hur värdering sker. Regler för hantering av dessa tillgångar samt osäkerheten kring dem borde innebära att det intellektuella kapitalet är stort hos bolagen.

Det är troligt att det finns stora värden hos skivbolagen som inte aktiveras i balansräkningen. Edel aktiverar i enlighet med IAS 38 endast skivkontrakt som de kan uppskatta den framtida försäljningen för och som tillförlitligt kan mätas. Mätbarhetskriteriet leder med stor sannolikhet till att en rad skivkontrakt med ekonomiskt värde inte aktiveras i balansräkningen.

Att det finns dolda värden indikeras av Edels omvärdering av katalogen med klassisk musik som bedömdes ha ett värde på över en miljon euro trots att den tidigare var helt avskriven.

Det är endast Bertelsmann och Edel som aktiverar de internt upparbetade musikkatalogerna. De är stor sannolikhet att övriga bolag har ett flertal internt upparbetade kataloger till stora värden som inte aktiveras i balansräkningen. När det gäller förskott som bolagen betalar ut gäller även här att endast de förskott som är tillräckligt säkra aktiveras i balansräkningen. Som författarna tidigare nämnt finns det med stor säkerhet här stora belopp som inte aktiveras i balansräkningen utan kostnadsförs direkt.

Enligt vissa forskare ingår även ett företags externa relationer och dess kundrelationer i det intellektuella kapitalet. För skivbolagen är dessa relationer viktiga i allra högsta grad då det är konsumenterna som ska betala för artisternas produktioner. Bolagen arbetar aktivt med att möta konsumenternas behov och efterfrågan. Under den senaste tiden har det blivit allt viktigare att möta de nya vanorna för konsumtion av musik. Kundkapitalet kring dessa bolag är enormt och om de inte möter konsumenternas behov kan skivförsäljningen minska mer än den redan gjort.

Vid en eventuell studie på området skulle den antagligen visa att det är stor skillnad mellan företagets bokförda värde och marknadsvärde. Det intellektuella kapitalet hos skivbolagen är förmodligen stort även om andra faktorer också kan påverka. Bolagen skulle kunna använda sig av modeller för att redovisa det intellektuella kapitalet i årsredovisningen. Anledning till att detta inte görs kan vara att det inte är ovanligt att mycket immateriella tillgångar ses som ett svaghetstecken. Att Skandia som gjorde ett försök med en sådan modell inte längre tillämpar den kan tyda på att det inte ger så mycket att lägga in sådana modeller i årsredovisningen.

Den vanligaste anledningen till att tillgångarna inte aktiveras är att tillgångarna inte möter de respektive redovisningsstandardernas krav. Beroende på att dessa tillgångar anses vara för osäkra för aktivering. Det kan vara så att stora delar av det intellektuella kapitalet istället hamnar i goodwillposten som uppstår via förvärv av företag. Det är kanske trots allt så att skivbolagen måste visa sin styrka genom att presentera sitt värde via andra finansiella rapporter än balansräkningen vilket är slutsatser som även andra studier på området har kommit fram till.

7. Slutsatser

Vilka redovisningspolicys tillämpar skivbolagen för de immateriella tillgångarna skivkontrakt och musikkataloger i årsredovisningen och finns det likheter och skillnader mellan bolagen?

Försiktighet

- Generellt är skivbolagen försiktiga vid aktivering av kataloger och kontrakt. Förmodligen beror det på svårigheter med värdering samt att dessa tillgångar ofta faller på mätbarhetskriteriet.
- Tillgångarna utgör totalt sett en liten del av skivbolagens totala tillgångar (16 %).

Presentation av musikkataloger och skivkontrakt utanför den finansiella delen

- De bolag som har störst marknadsandelar av världsmarknaden för inspelad musik EMI, Universal och Warner presenterar hur de hanterar kataloger och kontrakt utanför den finansiella delen.

Musikkataloger

- Aktiveras av samtliga bolag.
- Internt upparbetade musikkataloger aktiveras endast av Edel och Bertelsmann.
- De skrivs av i relativt hög takt mellan 2-20 år. Universal skriver av sina på 15 år och Warner på 10 år. De övriga bolagen har individuella avskrivningstider för albumen i musikkatalogerna.
- Skrivs av enligt den linjära metoden över den uppskattade nyttjandeperioden.
- Anskaffningsvärdemetoden tillämpas för separat förvärvade och internt upparbetade kataloger. Den intäktsbaserade värderingsmetoden används för kataloger som medföljer vid rörelseförvärv.

Skivkontrakt

- Universal, Univision och Warner är de enda av de undersökta bolagen som aktiverar *hela* skivkontrakt som har medföljt vid företagsförvärv. De övriga bolagen har aktiverat *delar* av skivkontrakten; utgifter för förskott till artister samt utgifter för mastertapes.
- Warner och Universal gör linjära avskrivningar på skivkontrakten. Univisions avskrivningar är produktionsberoende.
- Den intäktsbaserade värderingsmetoden används för kontrakt som medföljer vid rörelseförvärv.

Förskott till artister

- Aktiveras av tre bolag.
- Aktiveras under olika poster i balansräkningen. EMI aktiverar under omsättningstillgångar, Universal under anläggningstillgångar och Warner under både omsättningstillgångar och anläggningstillgångar. EMI aktiverar även förskott som väntas fås tillbaka *efter* ett år som omsättningstillgångar.
- Bertelsmann, Edel och Univision aktiverar inga förskott till artister trots att de förmodligen betalar ut sådana.
- Hanteras som en immateriell tillgång med obegränsad nyttjandeperiod.

Mastertapes

- Edel är det enda bolag som aktiverar utgifter kopplade till framtagandet av mastertapes. Dessa skrivs av över respektive artists framförhandlade kontraktperiod.
- Samtliga bolag har förmodligen stora utgifter kopplade till framtagandet av mastertapes. Författarna drar därför den rimliga slutsatsen att dessa utgifter kostnadsförs löpande hos dem. I förlängningen innebär det att dessa bolags resultat belastas hårdare än Edels som aktiverar dessa kostnader.
- Anskaffningsvärdemetoden tillämpas för internt upparbetade mastertapes.

Omvärdering

- Edel är det enda bolag som använt möjligheten att omvärdera sina kataloger till verkligt värde med hänvisning till en aktiv marknad.

Nedskrivningar

- Tre av bolagen har de studerade åren gjort nedskrivningar på de aktuella tillgångarna. Warner skrev 2004 ned musikkataloger på grund av nedgången i musikindustrin, vilket gav ett minusresultat för hela koncernen det året. Universal gjorde 2005 en nedskrivning på sina musikkataloger av samma anledning. Edel skrev ned sin klassiska musikkatalog då dess bokförda värde översteg dess återvinningsvärde.

Vem beslutar om värdering

- Universals förvärv av Seagrams Company Ltd som innehöll skivkontrakt och musikkataloger värderades av tredje part och omvärderingen av Edels katalog med klassisk musik värderades av tredje part. Författarna drar slutsatsen att bolagen i andra fall själva utför värderingarna.

7.1 Förslag på fortsatta studier

För att få en djupare förståelse för hur skivbolag hanterar sina immateriella tillgångar föreslås att en mer djupgående kvalitativ studie genomförs. Utifrån resultaten från de studerade årsredovisningarna kan fallstudier genomföras för att öka förståelsen för problematiken kring redovisningen och dessa svårbedömda tillgångar. Intervjuer med bolagsledning, redovisningsansvariga och revisorer som reviderat dessa bolag hade varit intressanta att ta del av.

Det finns andra branscher med liknande immateriella tillgångar och kontrakt. Det vore intressant att undersöka exempelvis modellagenturers redovisning av modellkontrakt, förlagskontrakt med författare, avtal med skådespelare, musikalartister, tv-bolags kontrakt med programledare och liknande.

Källförteckning

Litteratur

- Artsberg Kristina, *Redovisningsteori: policy och praxis*, Liber Ekonomi, 2005
- Bryman Alan & Bell Emma, *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, Liber Ekonomi 2005
- Burnett Robert, *The Global Jukebox*, London 1996
- Edvinsson Leif & Malone Michael, *Det intellektuella kapitalet*, Liber Ekonomi, 1998
- Falkman Pär, *Teori för redovisning*, Studentlitteratur, Lund 2000
- Gröjer Jan-Erik, *Grundläggande redovisningsteori*, Studentlitteratur, Lund 2002
- IFRS/IAS *Internationell redovisningsstandard i Sverige*, FAR förlag, 2007
- Johansson Ulf & Skoog Matti, *Att mäta och styra verksamheten: modeller med fokus på icke-materiella resurser*, Uppsala publishing House, 2000
- Lev Butch, *Valuing intangibles*, Washington D.C. 2001
- Nobes Christopher & Parker Robert, *Comparative International Accounting*, Pearson Education Limited, 2004
- Patel & Davidson, *Forkningsmetodikens grunder*, Studentlitteratur, Lund, 2003
- Schroeder Richard, *Financial accounting theory and analysis: text readings and cases*, Hoboken, N.J. Wiley, 2004
- Smith Dag, *Redovisningens språk*, Studentlitteratur, Lund, 2006
- Stewart Thomas A. *Intellektuellt Kapital*, Nerenius & Santérus, 1997
- Sveiby Karl-Erik, *Kunskapsflödet; Organisationens immateriella tillgångar*, Svenska dagbladets förlags AB, 1995

Årsredovisningar

- Appendix till Universals, Annual report 2005
- Bertelsmann, Annual report 2006
- Edel Music AG, Annual report 2006
- EMI, Annual report 2007
- Sony, Annual report 2006
- Univision Communications inc, Annual report 2005
- Vivendi Universal, Annual report 2005
- Vivendi Universal, Annual report 2006
- Warner Music Group, Annual report 2006

Internetsidor

http://www.juergendaum.com/news/11_10_2001.htm 8/11-07 kl. 21.35

<http://www.edel.com/more.384.0.html?&artist=&cHash=fac8261e2e> 27/11-07 kl. 09.51

<http://www.edel.de/Labels.13.0.html> 27/11 kl. 10.00

<http://musicgroup.univision.com/index.php> 27/11-07 kl.10.32

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=398000#PaperDownload 3/12-07 kl. 10.00

http://www.svd.se/kulturnoje/nyheter/artikel_415277.svd 4/12-07 kl.14.30

<http://investors.wmg.com/phoenix.zhtml?c=182480&p=irolnewsArticle&ID=791605&highlight=12/12-07> kl 17.35

Artiklar

Dammers Chris, *EMI makes assault on toughest peak in ABS with IP securitisation*, Euroweek, 4/20/2007

E24 näringsliv, Erlandsson Adam, *Stjärnor söker nya säljvägar*, publicerad den 12/10- 2007

Scheutze, W.P. *What are assets and liabilities? Where is true north? (Accounting that my sister would understand)*. Abacus, vol. 37, no 1, 2001

Kandidat- och magisteruppsatser

Hagtorn, W, Backeus, A. *Aktivering av immateriella tillgångar, En rättvisande bild?* Uppsala Universitet, Företagsekonomiska institutionen. Kandidatuppsats, VT 2007.

Blom, H Engström, J Jakobsson, Göteborgs universitet/Företagsekonomiska institutionen. Kandidatuppsats HT 2006.

Hagtorn & W, Backeus, A. *Aktivering av immateriella tillgångar, En rättvisande bild?* Uppsala Universitet, Företagsekonomiska institutionen. Kandidatuppsats, VT 2007.

Edh, F, Karlsson, M, Persson, S. *”Värderingsproblematik kring fotbollsspelare: Fungerar en redovisning till marknadsvärde eller är dagens regelverk den bästa lösningen?* Karlstads universitet, Fakulteten för ekonomi, kommunikation och IT, Magisteruppsats, 2006.

Larsson, D & Starnberg, A. *Hur värderas immateriella tillgångar i skivbolag?* VT 2002, Södertörns Högskola.

Niklasson, M & Haglund, F. *Redovisning av immateriella tillgångar och pågående arbeten i svenska skivbolag*. Handelshögskolan, Göteborgs Universitet, Företagsekonomiska Institutionen, VT 1999.

Bilaga 1 Sonys balansräkning

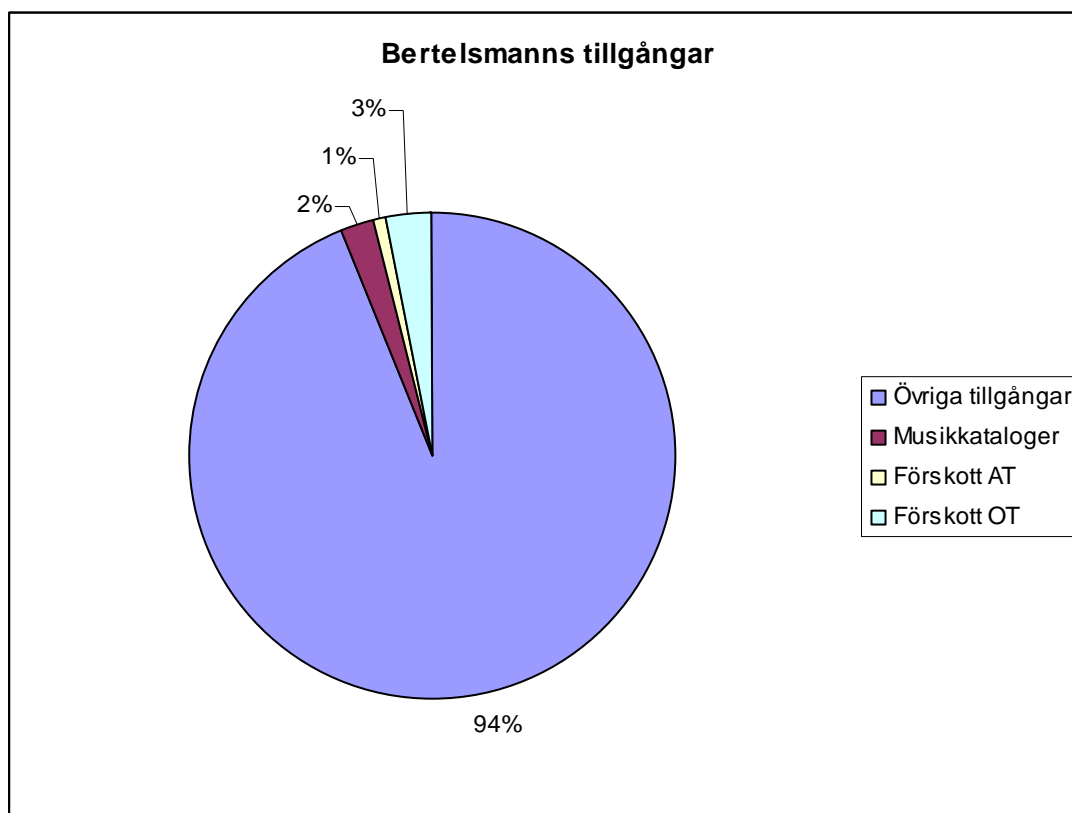
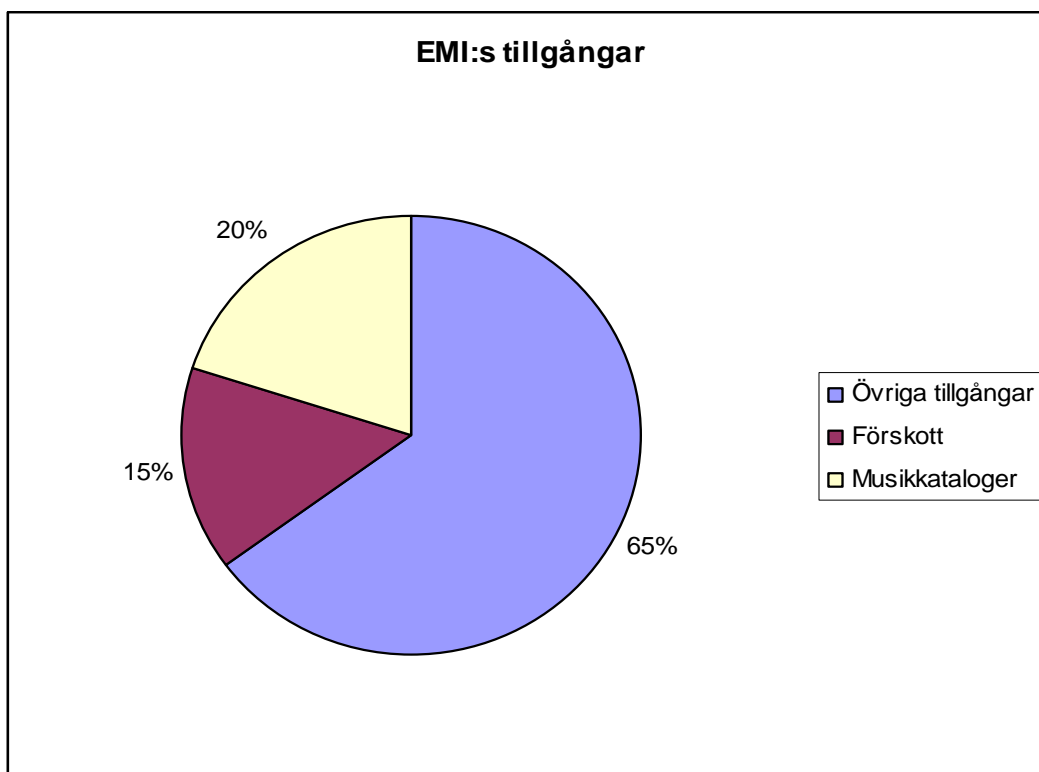
Consolidated Balance Sheets

Sony Corporation and Consolidated Subsidiaries—As of March 31

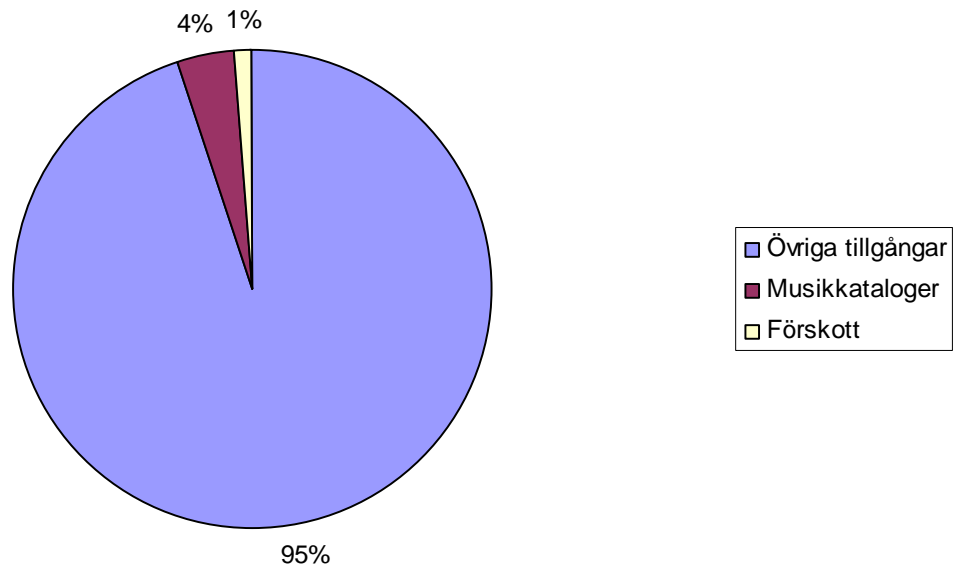
	Yen in millions	
	2006	2007
ASSETS		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	¥ 703,098	¥ 799,899
Marketable securities	536,968	493,315
Notes and accounts receivable, trade	1,075,071	1,490,452
Allowance for doubtful accounts and sales returns	(89,563)	(120,675)
Inventories	804,724	940,875
Deferred income taxes	221,311	243,782
Prepaid expenses and other current assets	517,915	699,075
Total current assets	3,769,524	4,546,723
Film costs	360,372	308,694
Investments and advances:		
Affiliated companies	285,870	448,169
Securities investments and other	3,234,037	3,440,567
	3,519,907	3,888,736
Property, plant and equipment:		
Land	178,844	167,493
Buildings	926,783	978,680
Machinery and equipment	2,327,676	2,479,308
Construction in progress	116,149	64,855
	3,549,452	3,690,336
Less—Accumulated depreciation	2,160,905	2,268,805
	1,388,547	1,421,531
Other assets:		
Intangibles, net	207,034	233,255
Goodwill	299,024	304,669
Deferred insurance acquisition costs	383,156	394,117
Deferred income taxes	178,751	216,997
Other	501,438	401,640
	1,569,403	1,550,678
Total assets	¥10,607,753	¥11,716,362

(Continued on following page)

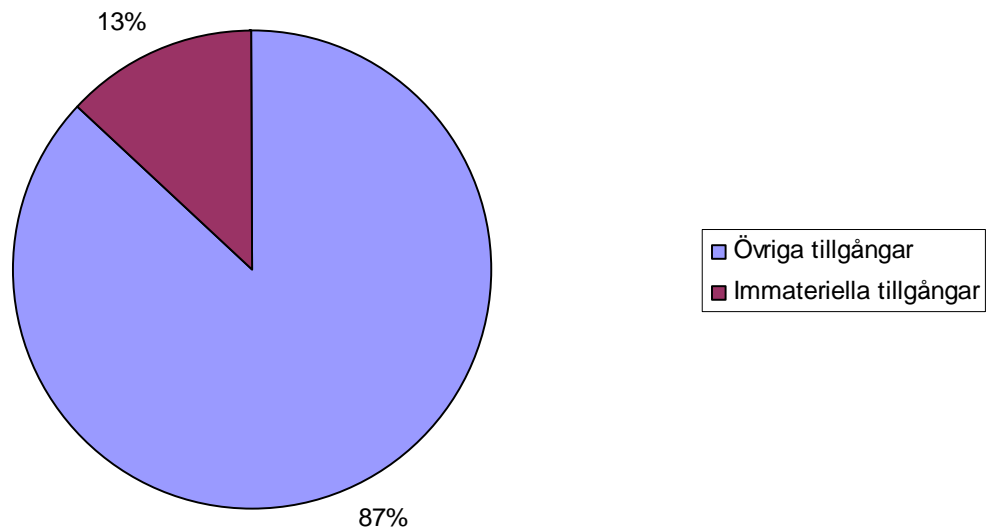
Bilaga 2 Diagram över bolagens tillgångar



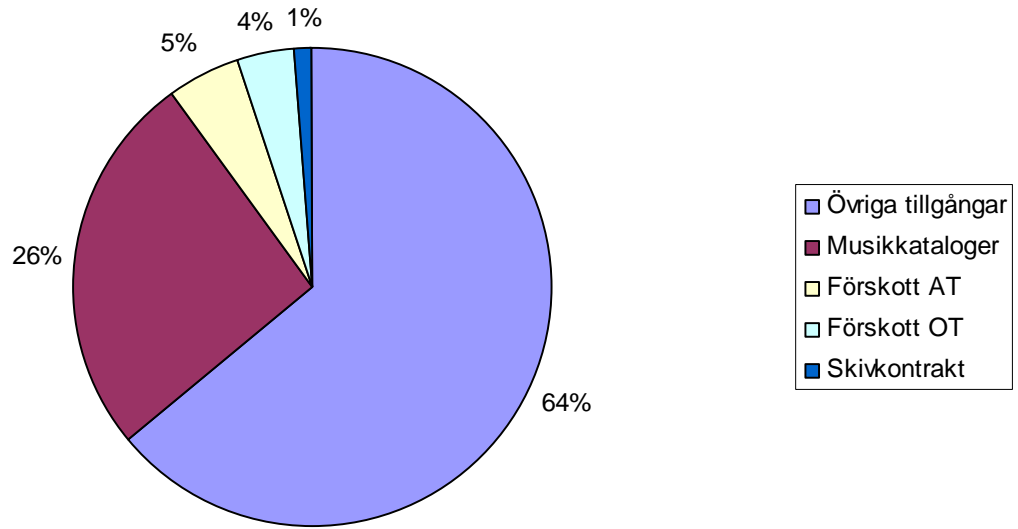
Universals tillgångar



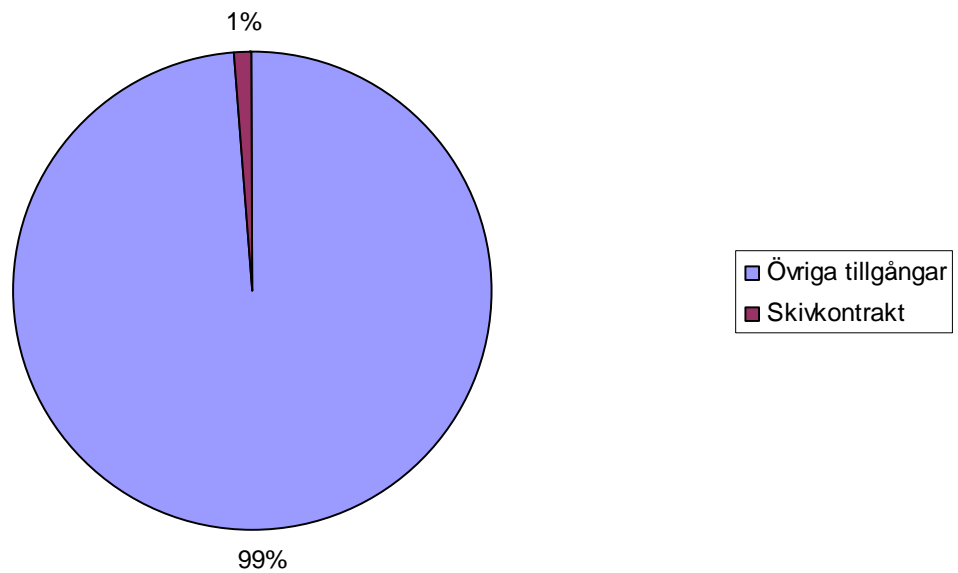
Edels tillgångar



Warners tillgångar



Univisions tillgångar



Uträkningar

Emi

Angett i miljoner £

Totala tillgångar: 1498,5

Förskott: 217,9

Musikkataloger: 305,7

Förskott: $217,9/1498,5 = 0.145 = 15\%$

Musikkataloger: $305,7/1498,5 = 0.204 = 20\%$

Övriga tillgångar: $(1498,5-217,9-305,7)/1498,5 = 0,650 = 65\%$

Bertelsmann

Angett i miljoner €

Totala tillgångar: 22498

Musikkataloger: 479

Förskott AT: 26

Förskott OT: 696

Musikkataloger: $479/22498 = 0,0212 = 2\%$

Förskott AT: $26/22498 = 0.001 = 1\%$

Förskott OT: $696/22498 = 0,030 = 3\%$

Övriga tillgångar: $(22498-479-26-696)/22498=0,944 = 94\%$

Universal

Angett i miljoner €

Totala tillgångar: 43.048

Musikkataloger: 1.633

Förskott: 362

Musikkataloger: $1633/43048 = 0,037 = 4\%$

Förskott: $362/43048 = 0,008 = 1\%$

Övriga tillgångar $(43048-1633-362)/43048=0,953 = 95\%$

Edel

Angett i tusentals €

Totala tillgångar: 140068

Immateriella tillgångar: 18103

Immateriella tillgångar: $18103/140068 = 0,129 = 13\%$

Övriga tillgångar: $(140068-18103)/140068=0,870 = 87\%$

Warner

Angett i miljoner \$

Totalatillgångar: 4.520

Musikkataloger: 1.160

Förskott AT: 207

Förskott OT: 191

Skivkontrakt: 35,1

Musikkataloger: $1160/4520 = 0,256 = 26\%$
Förskott AT: $207/4520 = 0,045 = 5\%$
Förskott OT: $191/4520 = 0,042 = 4\%$
Skivkontrakt: $35,1/4520 = 0,008 = 1\%$
Övriga tillgångar: $(4520-1160-207-191-35,1) / 4520 = 0,644 = 64\%$

Univision

Angett i \$

Totala tillgångar: 8128336

Skivkontrakt: 15271

Skivkontrakt: $15271/8128336 = 0,002 = 1\%$

Övriga tillgångar: $(8128336 - 15271) / 8128336 = 0,99 = 99\%$

Skivbolagens totala tillgångar

Totala tillgångar: 600%

Skivkontrakt (hela skivkontrakt, förskott till artister, utgifter för mastertapen är hopslaget):

$30\% / 600\% = 5\%$

Musikkataloger: $64\% / 600\% = 11\%$

Övriga tillgångar: $504\% / 600\% = 84\%$