

Forord

Denne kandidatafhandling er udarbejdet som led i cand.merc.aud. studiet ved Aalborg Universitet i første halvår af 2006.

Formålet med specialet er at udarbejde en selvstændig afhandling af relevans for en statsautoriseret revisors virke og dermed dokumentere færdigheder i at anvende videnskabelige teorier og metoder under arbejdet med et afgrænset fagligt emne.

Jeg har valgt at skrive speciale omkring identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver i IAS 38 ved virksomhedsovertagelser efter IFRS 3 fra International Accounting Standards Board (IASB), idet jeg finder problemstillingerne i forbindelse hermed relevante og aktuelle.

Forfatteren ønsker god læselyst!

Aalborg, marts 2006

Sune Tollestrup Biener

Resume

Med udsendelsen af IFRS 3 og den ajourførte IAS 38 har IASB lagt op til markante ændringer i den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger og identifikations- og værdiansættelsesprocesserne ved indregningen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

Specielt er ændringen til alene at nedskrivningsteste goodwill - frem for at afskrive denne systematisk over max 20 år - væsentligt for denne afhandling, idet dette har medført krav om at få identificeret og værdiansat langt flere immaterielle aktiver end tidligere.

Formålet med denne afhandling er at præsentere og diskutere de væsentligste praktiske og teoretiske problemstillinger forbundet med identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

Desuden har IASB og FASB ytret ønske om at få de to organers regelsæt til at konvergere. Derfor er det i afhandlingen undersøgt, hvorvidt de sette ændringer kan tilskrives dette ønske om harmonisering i reguleringen.

Gennem afhandlingen er det tydeligt, at der opstår en række problemstillinger ved identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

Identificerbarheden baseres på kravet om separerbarhed eller hidrøren fra kontrakt eller anden juridisk rettighed. Især kundeforhold uden kontrakt virker i denne sammenhæng problematiske, idet disse synes at være en omverdensfaktor, som er indeholdt i dagsværdien af virksomhedens øvrige immate-

Summary

With its publication of IFRS 3 and revised standard IAS 38 IASB has set the scene for significant changes of the accounting treatment of business combinations and the identification- and valuation processes for recognition of intangible assets acquired in business takeovers.

Particularly the change to test goodwill for impairment - rather than writing this off systematically over a period of maximum 20 years - of great importance to this dissertation, as this has resulted in a requirement for identification of far more intangible assets than before.

The purpose of this dissertation is to introduce and discuss the most material practical and theoretical problems combined with identification and valuation of intangible assets acquired in a business takeover.

Also IASB and FASB have expressed a wish to make the two sets of regulation converge. Therefore it has been examined in this dissertation, whether the changes are caused by the wish for the sets of regulation to converge.

Throughout the dissertation it has become clear, that a number of problems arise in the process of identification og valuation of the intangible assets acquired in a business takeover.

Identifiability is based on the requirements of separability or to arise from contractual or other legal rights. Particularly customer relationships without a contract appear to be problematic, since they should be considered to be contained in the fair value measurement of the rest of the intangible assets.

rielle aktiver.

Det af IASB anbefalede dagsværdi-hierarki vurderes at være uhensigtsmæssigt for opgørelsen af dagsværdien af de erhvervede immaterielle aktiver. Dette skyldes, at metoden baseret på markedsværdi er den primære metode. Der findes imidlertid sjældent aktive markeder for immaterielle aktiver og endnu sjældnere identiske immaterielle aktiver, hvorfor metoden synes uanvendelig.

Der er flere eksempler på, at reguleringen i standarderne strider mod det underliggende teoretiske fundament. Dette har ledet til en anbefaling af, at begrebsrammen opdateres, idet denne synes forældet i sin eksisterende form..

Især den manglende dagsværdi i begrebsrammen synes uhensigtsmæssigt i relation til udstedelsen af nye standarder i fremtiden.

IASB's hierarchy of fair value seems to be unsuitable in relation to calculation of fair value of the intangible assets. This is due to the primary ranking of the market method. Rarely does there exist active markets for intangible assets and even more rarely does there exist identical intangible assets, which leads to the conclusion, that the method is unuseful.

There are several examples of the fact that the regulations in the standards conflicts with the underlying theoretical basis. This has lead to a recommendation to IASB to update and revise the conceptual framework, since it is outdated in its current form.

Particularly the lack of fair value in the conceptual framework seems unsuitable in relation to issuing new standards in the future.

Indholdsfortegnelse

1. Indledning	1
2. Problemformulering.....	3
2.1. Hovedspørgsmål	3
2.1.1. Delproblemer.....	3
2.2. Disposition og struktur	5
2.2.1. Illustration af struktur.....	7
2.3. Metodevalg	8
2.4. Afgrænsning.....	8
3. Teoretisk fundament.....	10
3.1. Den transaktionsbaserede teori.....	10
3.1.1. Kritik af den transaktionsbaserede teori.....	11
3.2. Den værdibaserede teori.....	11
3.2.1. Kritik af den værdibaserede teori	12
3.3. Sammenfatning af de to teoriretninger	13
3.3.1. Historisk udvikling.....	13
3.4. Begrebsrammen (conceptual framework)	14
3.4.1. Regnskabsbrugerne og deres informationsbehov	15
3.4.2. Målsætningen med årsrapporten	16
3.4.3. Grundlæggende forudsætninger.....	16
3.4.4. Årsrapportens kvalitative egenskaber	16
3.4.5. Begrænsninger.....	17
3.4.6. Årsrapportens elementer.....	17
3.4.7. Definitioner	18
3.4.8. Indregning.....	19
3.4.9. Måling	20
3.4.10. Illustration af begrebsrammen	21
3.5. Globalt regnskabssprog?	22
3.5.1. Introduktion af IASB.....	23
3.5.2. Konvergensbestrebelseerne mellem IASB og FASB	23
3.5.3. Hovedforskellene mellem IFRS og US GAAP	25
3.6. Delkonklusion	26
4. Regnskabsmæssig behandling af virksomhedsovertagelser	28
4.1. Den internationale regulering generelt	28
4.2. Anvendelsesområde.....	29
4.2.1. Definitioner	29
4.3. Overtagelsesmetoden.....	30
4.3.1. Identifikation af den overtagende virksomhed	31
4.3.2. Overtagelsestidspunktet	32
4.3.3. Måling af kostprisen for den overtagne virksomhed.....	32
4.4. Overtagelsesbalancen	33
4.4.1. Identificerbare aktiver og forpligtelser.....	33

4.4.2. Immaterielle aktiver	34
4.4.3. Typer af immaterielle aktiver	35
4.4.4. Goodwill	36
4.5. Ændringer i forhold til IAS 22	37
4.5.1. Metode for regnskabsmæssig behandling	38
4.5.2. Indregning	39
4.5.3. Immaterielle aktiver	39
4.5.4. Goodwill	39
4.5.5. Sammenfatning af ændringerne i IFRS 3	41
4.6. Kritik af IFRS 3	42
4.6.1. Udsættelse af fresh start-metoden	42
4.6.2. Opfyldelse af sandsynlighedskriteriet	42
4.6.3. Afskrivning af goodwill	42
4.7. Udkast til ny IFRS 3	43
4.7.1. Ændringer i forhold til den gældende IFRS 3	45
4.7.2. Den nye IFRS 3's realisme og anvendelighed	46
4.8. Delkonklusion	47
5. Definitioner	50
5.1. Definition af aktiver	50
5.1.1. Kontrol	50
5.1.2. Fremtidige økonomiske fordele	51
5.2. Definition af immaterielle aktiver	51
5.2.1. Ikke-monetært aktiv	51
5.2.2. Uden fysisk substans	52
5.2.3. Identificerbarhed	52
5.3. Definition af goodwill	53
5.4. Illustration af processen	53
5.5. Diskussion	54
5.6. Delkonklusion	55
6. Identifikation af immaterielle aktiver	56
6.1. Identifikation generelt	56
6.1.1. Immaterielle aktiver ifølge IAS 38	57
6.2. Identificerbarhed	58
6.2.1. Illustration af identifikationsprocessen	58
6.2.2. Separerbarhed	59
6.2.3. Hidrøren fra kontrakt eller anden juridisk rettighed	60
6.3. Indregning	62
6.3.1. Sandsynlighedskriteriet	62
6.3.2. Pålidelighedskriteriet	62
6.3.3. Indregning i den tidligere IAS 38	63
6.3.4. Materielt eller immaterielt aktiv	64
6.4. Forskelle i indregningskriterierne blandt immaterielle aktiver	64
6.4.1. Internt oparbejdede immaterielle aktiver	64
6.4.2. Aktivering eller omkostningsføring	65
6.4.3. Forskning og udvikling	66

6.4.4. Diskussion	67
6.5. Brugstid	67
6.5.1. Tidligere regulering	69
6.5.2. Modsatrettede incitamerter	69
6.5.3. Juridiske rettigheder.....	70
6.6. Hvad bliver i residualen goodwill?	71
6.6.1. Køberrelaterede synergier	72
6.6.2. Ikke-separerbare aktiver.....	73
6.6.3. Hvorfor adskille immaterielle aktiver fra goodwill?	73
6.6.4. Tendens i den regnskabsmæssige behandling	74
6.6.5. Problemer ved manglende afskrivning på goodwill.....	75
6.6.7. Problemstillinger ved indregning af goodwill i delvist ejede virksomheder.....	77
6.7. Delkonklusion	77
7. Værdiansættelse af immaterielle aktiver	80
7.1. Måling af immaterielle aktiver generelt.....	80
7.2. Værdiansættelsesmetodernes realisme og anvendelighed.....	81
7.2.1. Markedsmetoden.....	82
7.2.2. Indkomstmetoden (Royalty-metoden).....	84
7.2.3. Indkomstmetoden (Merindtjeningsmetoden).....	85
7.2.3. Omkostningsmetoden	87
7.2.4. Gruppering af metoderne.....	88
7.2.5. Generelle overvejelser.....	88
7.2.6. Forslag til nyt dagsværdi-hierarki.....	89
7.3. Juridiske rettigheder	90
7.3.1. Teknisk relaterede rettigheder	90
7.3.2. Produktdesignrelaterede rettigheder	91
7.3.3. Kendetegnsrettigheder.....	92
7.3.4. Sammenfatning.....	92
7.4. Dobbeltregning	92
7.5. Sammenligning med virksomhedsvurdering.....	93
7.5.1. Markedsmetoden og P/E-metoden	93
7.5.2. Indtjeningsmetoderne og cash flow-modellerne.....	94
7.6. Delkonklusion	95
8. Teoretiske betragtninger	98
8.1. Regnskabsteorien, IAS 38 og IFRS 3.....	98
8.1.1. Manglende immaterielle værdier i balancen	98
8.1.2. Afskrivninger.....	99
8.1.3. Generelt.....	101
8.2. Begrebsrammen, IAS 38 og IFRS 3.....	101
8.2.1. Sandsynlighedskravet	101
8.2.2. Relevans på bekostning af pålidelighed	101
8.2.3. Omkostningsføring af udviklingsomkostninger	102
8.2.4. Begrebsrammens anvendelighed og realisme.....	103
8.2.5. Forbedringsforslag.....	104
8.3. Hensynet til konvergens.....	106
8.3.1. Hensynet til konvergens i udkastet til ny IFRS 3.....	106

8.3.2. Sammenfatning.....	108
8.4. Delkonklusion	110
9. Konklusion	113
9.1. Afslutning	117
10. Litteraturliste.....	119
11. Bilag	123
Bilag I: Anvendte forkortelser	124
Bilag II: Indikatorer på værdiforringelse.....	125
Bilag III: Indregningskriterier.....	126
Bilag IV: Identifikation af overtagende virksomhed	127
Bilag V: Kritiske beslutninger ved bestemmelsen af levetid.....	128
Bilag VI: Ajourføringen af IAS 38.....	129

1. Indledning

I nuværende efterår har jeg fulgt kurset ”Immaterielle rettigheder” på cand.merc.aud. studiet på Aalborg Universitet og er i den forbindelse blevet meget interesseret i reguleringen heraf. Specielt den regnskabsmæssige behandling af erhvervede immaterielle anlægsaktiver i de internationale regnskabsstandarder har fanget min interesse, og det er min hensigt at skrive hovedopgave inden for dette område.

Den stigende internationalisering af kapitalmarkederne har medført et ønske om at skabe et globalt regnskabsprog, hvorfor standarderne udstukket af IASB vinder større anerkendelse i stadig flere lande. Især de børsnoterede virksomheder oplever et stadigt stigende pres fra investorer og långivere om at få ensartede og sammenlignelige regnskaber på tværs af landegrænserne.

Samtidig går den internationale udvikling i retning af aflæggelse af værdibaserede årsrapporter, idet mange lande overgået fra at være industrisamfund med næsten udelukkende materielle aktiver i aktivmassen til videnssamfundet med stadigt stigende andele af immaterielle aktiver. En undersøgelse fra Holland¹ har vist, at de immaterielle aktiver her udgjorde 5 % af den samlede aktivmasse i 1978, mens denne andel er steget til mellem 75 og 85 % i dag. Et skøn fra Dow Jones Industrial Index² bakker op om denne påstand; Mens virksomhedernes bogførte værdi i 1978 udgjorde ca. 95 % af markedsværdien, udgør den i dag kun ca. en fjerdedel³. Den regnskabsmæssige behandling af immaterielle anlægsaktiver er således af stigende betydning, og man må være opmærksom på udviklingen i den regnskabsmæssige behandling heraf som aldrig før.

De fleste danske børsnoterede virksomheder har i årets løb arbejdet meget med overgangen til IFRS for årsrapporteringen 2005. Der kræves således overgang til IFRS for regnskabsår, der starter 1. januar 2005 eller senere⁴. Disse virksomheder skal nu forholde sig til en ny begrebsramme, som vil have større eller mindre regnskabsmæssige konsekvenser.

Flere og flere virksomhedsovertagelser foregår på tværs af landegrænser. Grænseoverskridende opkøb har i de seneste årtier været stadigt stigende i såvel antal som omfang. Disse virksomhedsovertagelser er reguleret i IFRS 3, som for nyligt er blevet opdateret fra den tidligere standard, IAS 22. I forbindelse med virksomhedsovertagelser dukker der mange immaterielle

¹ Mueller, Jennifer M., Amortization of Certain Intangible Assets

² Kristensen, Kai, Westlund, Anders H. og Wivel, Teddy, At stå til regnskab – ja, men for hvad?

³ Jeg vil tillade mig at benytte disse udviklinger og herefter fremlægge den påstand, at udviklingen i Danmark har været analog hermed.

⁴ For alle europæiske børsnoterede virksomheders koncernregnskaber.

aktiver op, som ikke tidligere har kunnet indregnes i årsrapporten, og man står derfor over for store udfordringer mht. identifikation og værdiansættelse af disse aktiver.

Vigtigheden af denne identifikation og værdiansættelse er af stigende betydning. Professor ved institut for informationsbehandling ved Handelshøjskolen i Århus, Kai Kristensen, mener, at fremtidens vindere er dem, der formår at identificere de immaterielle værdier og få sat tal på dem. Det vil give dem en strategisk konkurrencemæssig fordel på bekostning af deres konkurrenter⁵. Derfor er det af største væsentlighed, at de overtagende virksomheder formår at få de ved virksomhedsovertagelserne overtagne immaterielle aktiver identificeret og værdiansat korrekt.

Opdateringen af standarden omkring medførte også mindre ændringer af IAS 38 omkring Immaterielle aktiver. I det hele taget er udviklingen i antallet af nye standarder og opdateringer af eksisterende accelererende, hvilket har givet anledning til kritik.

En af de væsentligste ændringer i IFRS 3 i forhold til den tidligere standard er, at goodwill ikke længere skal afskrives over den økonomiske levetid, men i stedet testes for nedskrivningsbehov mindst én gang årligt. Desuden skal der nu identificeres langt flere immaterielle aktiver ved en virksomhedsovertagelse end tidligere.

Der er en lang række teoretiske og praktiske problemstillinger forbundet med disse ændringer. Denne afhandling vil på baggrund heraf omhandle den regnskabsmæssige behandling af immaterielle anlægsaktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

⁵ Tholstrup, Susanne, Indeks afslører virksomhedernes sande værdier

2. Problemformulering

Dette afsnit indeholder en præsentation af hovedproblemstillingen samt en række underspørgsmål, som vil blive forsøgt besvaret og afklaret i denne afhandling. Herefter følger en præsentation af opgavens struktur samt en disposition for, hvordan denne struktur opfyldes. Afslutningsvis følger, efter en kort præsentation af metodevalg, en afgrænsning, hvor der redegøres for hvilke områder, der ikke behandles i denne afhandling.

2.1. Hovedspørgsmål

Jeg vil på baggrund af den i indledningen nævnte udvikling - som vil blive uddybet senere – undersøge følgende problemstilling:

Hvorledes identificeres og værdiansættes immaterielle aktiver omfattet af IAS 38 i forbindelse med virksomhedssammenslutninger aflagt efter IFRS 3, og hvilke teoretiske og praktiske problemstillinger opstår der her i forbindelse med identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser?

Det ses, at hovedspørgsmålet er meget bredt, og jeg vil derfor dekomponere dette spørgsmål i en række underspørgsmål i følgende afsnit.

2.1.1. Delproblemer

IFRS 3 og IAS 38 kan ikke stå alene. De er begge residualer af den bagvedliggende grundlæggende regnskabsteori og den fastlagte begrebsramme. Derfor er følgende problemstilling aktuel og relevant:

1) Hvilke krav stiller regnskabsteorien og begrebsrammen til den information, der relaterer sig til virksomhedsovertagelser og immaterielle anlægsaktiver?

For at kunne vurdere de teoretiske og praktiske problemstillinger ved identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver ved virksomhedsovertagelser er det væsentligt at få belyst den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger:

2) Hvordan er den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser? Hvilke tanker og overvejelser har der været før og under indførelsen af IFRS 3? Hvordan er der argumenteret for de regnskabsmæssige ændringer i forhold til tidligere og kommende standarder?

Definitionerne af immaterielle aktiver er central, idet opfyldelse af definitionen er et kriterium for at det immaterielle aktiv kan indregnes i årsrapporten. Ændringen i definitionen i den ajourførte standard gør det kun mere aktuelt at diskutere, om begrebet immaterielle aktiver dækkes af begrebet:

3) Hvordan defineres immaterielle aktiver, og dækker definitionen begrebet?

Herefter kommer selve kernen i projektet, som opdeles i henholdsvis processen omkring identifikationen og værdiansættelsen af de erhvervede immaterielle aktiver:

4) Hvordan er processen for identifikationen af erhvervede immaterielle aktiver? Hvilke problemstillinger opstår der i forbindelse med identifikationen af immaterielle aktiver i forbindelse med virksomhedsovertagelser?

5) Hvordan er processen for værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver? Hvilke problemstillinger opstår der i forbindelse med værdiansættelsen af immaterielle aktiver i forbindelse med virksomhedsovertagelser?

IFRS 3 og den ajourførte IAS 38 er begge udviklinger i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver. Jeg vil på baggrund heraf undersøge følgende problemstilling:

6) Er ændringerne i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver ved virksomhedsovertagelser i overensstemmelse med den bagvedliggende regnskabsteori og begrebsramme? Hvad kan være årsagen til evt. uoverensstemmelser?

De ovenstående problemstillinger er mange og forvirrende, hvorfor jeg i følgende afsnit vil præsentere en disposition og struktur for besvarelsen af ovenstående.

2.2. Disposition og struktur

Dette afsnit skal illustrere opbygningen af opgaven, dvs. opbygningen af de enkelte afsnit samt sammenhængen mellem de enkelte afsnit til en samlet enhed. Til dette formål præsenteres også en figur, der illustrerer opbygningen og de enkelte delproblemers tilstedeværelse i denne struktur.

ad 1) For at kunne gå i dybden med problemerne omkring identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver ved en virksomhedsovertagelse, er det væsentligt at få præsenteret det bagvedliggende teoretiske grundlag for standarderne. Derfor vil der efter problemformuleringsafsnittet følge et afsnit omkring det teoretiske fundament, hvor de to traditionelt herskende regnskabsteorier, hhv. den transaktionsbaserede teori og den værdibaserede teori præsenteres. Herefter præsenteres IASB's begrebsramme kaldet Conceptual Framework. Afsnittet har også til formål senere at tjene som grundlag for diskussionerne i perspektiveringerne til regnskabsteorien og begrebsrammen.

Desuden vil dette afsnit indeholde en præsentation af organet IASB samt af de globale konvergensbestræbelser indenfor regnskabsstandarder. Til sidst vil IFRS 3 og IAS 38 blive placeret i disse bestræbelser.

ad 2) Her vil der blive redegjort for den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser efter bestemmelserne i IFRS 3 samt for overvejelserne i forarbejderne for standarden med hovedvægt på Basis for Conclusions. Desuden vil der blive redegjort for forskellen mellem goodwill og øvrige immaterielle aktiver og for forskellen i den regnskabsmæssige behandling af disse.

Afsnittet skal ses som en indsnævring af afhandlingen til alene at omhandle den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

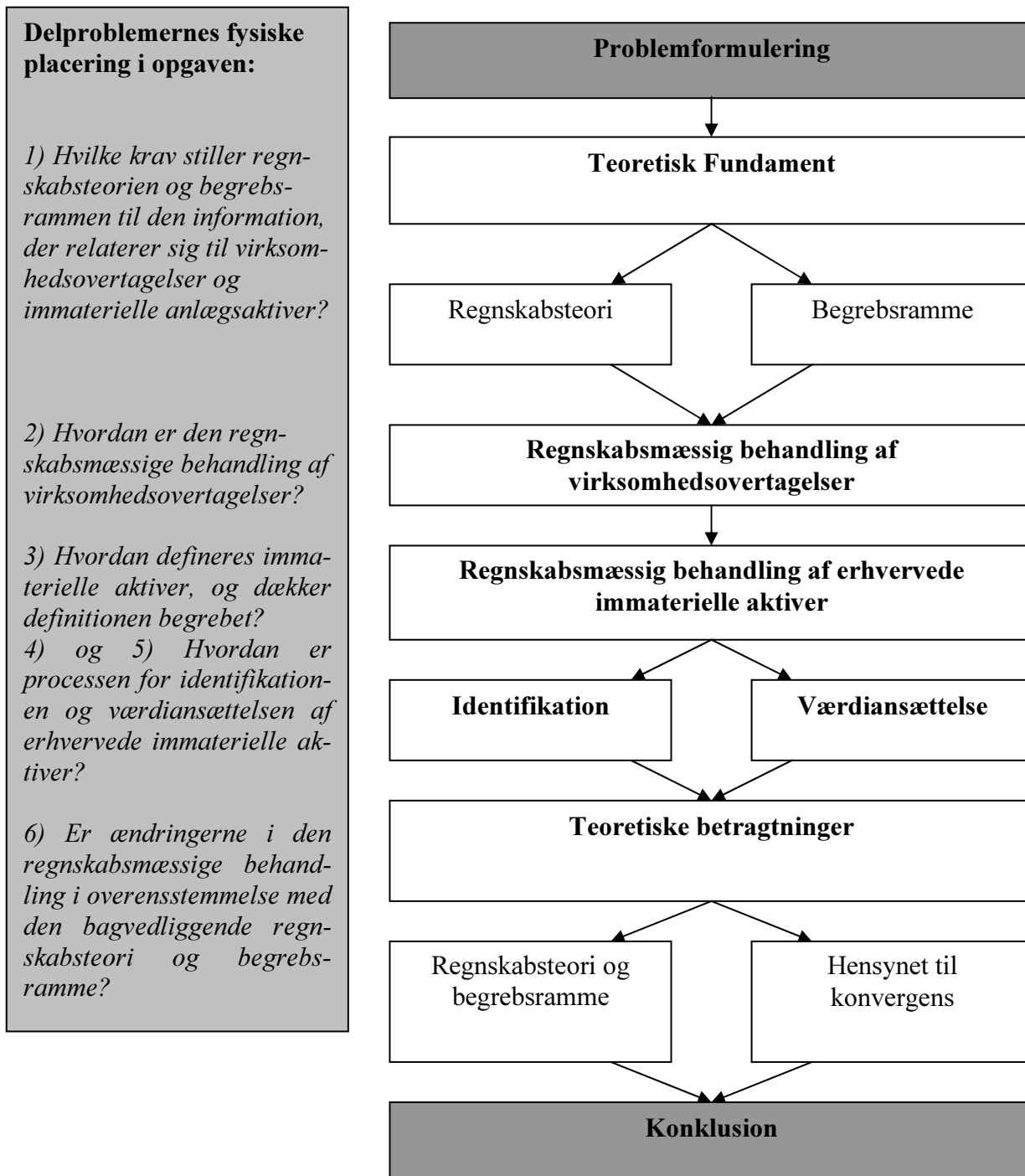
ad 3) Dette spørgsmål vil blive besvaret via en gennemgang af IASB's definitioner af aktiver og herefter immaterielle aktiver. Også goodwill vil blive defineret for senere at kunne adskille goodwill fra øvrige immaterielle aktiver. Desuden vil afsnittet indeholde en diskussion af hvorvidt den ændrede definition i den ajourførte IAS 38 er dækkende for begrebet.

ad 4) og 5) Spørgsmål 4 og 5 udgør selve kernen i opgaven. Fokus vil her blive rettet på en kritisk analyse af identifikationsprocessen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver omfattet af IAS 38 erhvervet ved en virksomhedsovertagelse omfattet af IFRS 3.

ad 6) Her vil der blive perspektiveret til henholdsvis regnskabsteorien som til begrebsrammen for at give en vurdering af, om IFRS 3 og den ajourførte IAS 38 er i overensstemmelse hermed.

Sideløbende vil der gennem projektet blive sammenlignet med de amerikanske regnskabsregler, idet konvergensbestrebelseerne også vil blive inddraget som et eventuelt medvirkende element til de set ændringer i de internationale regnskabsstandarder.

2.2.1. Illustration af struktur



Boks 2.1: Illustration af opgavens struktur⁶

⁶ Egen tilvirkning

2.3. Metodevalg

Litteraturen til brug for denne afhandling omfatter en lang række materialer:

- Standarderne udsendt af IASB med tilhørende Basis for Conclusions og Illustrative Examples samt standarder fra FASB.
- Relevant faglitteratur til brug for det teoretiske fundament.
- Fagartikler og avisartikler, idet disse ofte er nyere og mere præcise end den tilgængelige faglitteratur. Mange emner er desuden for små til at kunne bære en bog, hvorfor artikel-søgning er yderst relevant for et så afgrænset emne som dette. Disse artikler er fundet på nettet og ved søgning på revisorbiblioteket og på universitetsbibliotekets databaser.
- Relevante årsrapporter.

De relevante standarder og de dertilhørende Basis for Conclusions og Illustrative Examples er valgt på originalsproget engelsk, idet der ofte går noget tabt i oversættelsen.

2.4. Afgrænsning

Den væsentligste afgrænsning er, at *kun immaterielle anlægsaktiver* omfattet af IAS 38, vil blive behandlet i denne opgave. Desuden vil alene problemstillingerne omkring *identifikationen* og *værdiansættelsen* af immaterielle aktiver omfattet af virksomhedsovertagelser efter IFRS 3 blive behandlet. Den efterfølgende regulering, som er omfattet af IAS 36, vil ikke blive behandlet nærmere i nærværende opgave. Det er naturligvis ikke muligt at skrive hele opgaven uden at inddrage nogle bestemmelser fra IAS 36, men det primære fokus vil være på IAS 38 og IFRS 3.

Denne opgave har et begrænset omfang og en grundig gennemgang af immaterielle aktiver *inklusiv goodwill* kan ikke retfærdiggøres, og jeg har derfor valgt ikke at behandle goodwill i dybden, men alene at inddrage begrebet, når det er nødvendigt for forståelsen i opgaven⁷. Desuden findes der en kort præsentation af forskellene i den regnskabsmæssige behandling af goodwill og øvrige immaterielle aktiver for at tydeliggøre relevansen af at få identificeret immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser separat fra goodwill.

IFRS har udsendt standarden om førstegangsafklæggelse af regnskaber efter IFRS (IFRS 1), som ikke vil blive behandlet særskilt, da det altovervejende fokus vil holdes på IAS 38 og IFRS 3. Formålet er således ikke at analysere og behandle overgangsbestemmelserne, men i stedet at analy-

⁷ Dette synes nødvendigt for at kunne gå i dybden med de øvrige immaterielle aktiver, der skal kunne adskilles tydeligt fra goodwill

sere og vurdere processerne omkring identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver ved virksomhedsovertagelser mellem virksomheder, der i forvejen aflægger regnskab efter IFRS 3.

De i IAS 38 såkaldte intangible items⁸, som er investeringer af immateriel karakter, men som ikke opfylder aktivdefinitionen, vil ikke blive behandlet nærmere i denne opgave.

De immaterielle aktiver omtalt i denne opgave vil udelukkende være immaterielle *anlægsaktiver*, idet langt de fleste immaterielle aktiver i praksis er anlægsaktiver. Der findes kun ganske få eksempler på immaterielle omsætningsaktiver, f.eks. virksomheder der handler med immaterielle aktiver som domænenavne, patenter og licenser. Således vil der i denne opgave blive refereret til immaterielle anlægsaktiver som immaterielle aktiver.

Opgavens fokus er på de regnskabsmæssige problemstillinger vedrørende immaterielle aktiver, og der afgrænses derfor fra revisions- og skattemæssige problemstillinger.

Med den internationale regulering menes alene standarderne fra IASB. Standarderne fra FASB vil således kun blive inddraget ganske kort i præsentationen af og diskussionen om konvergensbestrebelse. Den danske regulering behandles ikke i denne opgave.

⁸ Disse skal omkostningsføres når de afholdes, og omfatter bl.a. uddannelsesomkostninger, opstartsomkostninger, reklame- og marketingsomkostninger og omkostninger til flytning af igangværende forretningsaktiviteter.

3. Teoretisk fundament

For at skabe et teoretisk grundlag for den senere analyse og diskussion af bestemmelserne i IAS 38 samt IFRS 3 synes det rimeligt at redegøre for det teoretiske grundlag bag disse i praksis anvendte standarder. Der vil således blive redegjort kort for den traditionelt anvendte transaktionsbaserede teori og mere grundigt for den nuværende mere relevante værdibaserede teori. Herefter præsenteres IASB's begrebsrammes hovedelementer, hvor strukturen i denne vil blive fulgt, idet den fremstår systematisk og logisk. Til sidst i afsnittet vil konvergensbestræbelserne mellem IASB og FASB blive præsenteret. Dette gøres for senere at kunne give en evt. forklaring på de seneste ændringer i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver og virksomhedsovertagelser uden hensyntagen til det teoretiske fundament.

3.1. Den transaktionsbaserede teori

Den præstationsorienterede benævnes også som den transaktionsbaserede teori, idet virksomheden opfattes som en strøm af drifts-, investerings- og finansieringstransaktioner, som skal henføres til perioder via periodevise resultatmålinger. Overskuddet opfattes som indikator på fremtidige pengestrømme dvs. indikator på indtjeningsevnen. Flere års overskud repræsenterer således et effektivitetsindeks over virksomhedens evne til at generere nettobetalingen via transformationsprocessen uden nærmere at præcisere i hvilke perioder, ind- og udbetalingen vil realiseres. Årsrapporten får dermed karakter af at være en bagudrettet historisk beskrivelse af den forløbne regnskabsperiode⁹.

Balancen er sekundær i denne teori og udtrykker pengebinding og pengefremskaffelse. Formålet med balancen er således at opsamle uafsluttede transaktioner i perioden med henblik på indregning i kommende perioders resultatopgørelse.

Det centrale i teorien er periodisering udmøntet i matchingprincippet, der siger, at alle udgifter afholdes for at skabe indtægter. Aktiverne i balancen skal derfor opfattes som tidligere afholdte udgifter, som er placeret i balancen med henblik på senere matching. Der sker i princippet ikke indregning hverken i resultatopgørelsen eller i balancen af poster, der ikke hidrører fra en transaktion, hvorfor internt oparbejdede aktiver og urealiserede gevinster og tab ikke indregnes i regnskabet. På grund af forsigtighedsprincippet indeholder resultatopgørelsen og balancen ikke urealiserede værdiændringer på aktiver og forpligtelser. Der vil derfor ikke blive foretaget

⁹ Afsnittene om den transaktionsbaserede teori og den værdibaserede teori er skrevet med inspiration fra Elling, Jens O., Årsrapporten – Teori og regulering kapital 3 og 4 samt Elling, Jens O., Årsregnskabsteori i analytisk perspektiv.

nedskrivninger på aktiver, der har en lavere værdi end den bogførte værdi. Heller ikke urealiserede værdistigninger indregnes. Disse reguleringer betragtes som værende for usikre til at kunne retfærdiggøre indregning.

Indtægter og omkostninger stammer udelukkende fra tidligere transaktioner, hvorfor indtægter måles til salgspris og omkostninger til historiske kostpriser.

3.1.1. Kritik af den transaktionsbaserede teori

Set fra den formueorienterede teori er balancen mangelfuld på flere områder. Når hovedvægten ligger på resultatopgørelsen og matchingprincippet, indregnes for få af de aktiver og forpligtelser i balancen, der reelt eksisterer på balancedagen. Dette gælder især immaterielle anlægsaktiver, som omkostningsføres på grund af forsigtighedsprincippet. Når en balance kun indeholder en begrænset andel af den samlede aktivmasse, som en virksomhed råder over på balancedagen, forringes brugerne muligheder for at bedømme virksomhedens økonomiske situation og fremtidsudsigter.

Der opstår desuden en asymmetrisk indregning af immaterielle aktiver afhængig af, om de er købte, dvs. transaktionsbaserede, eller internt oparbejdede. Købte immaterielle aktiver tillades normalt aktiveret, fordi der findes eksterne givne kostpriser på disse til forskel fra internt oparbejdede immaterielle aktiver, selv om sidstnævnte ofte har samme eller ligefrem højere indtjeningspotentiale. Til trods for at omkostningsførelse af internt oparbejdede immaterielle aktiver er i strid med matchingprincippet, fordi de vedrører fremtidige indtægter og ikke årets indtægter, begrundes denne praksis med forsigtighedsprincippet, der medfører en forsigtig overskudsberegning i resultatopgørelsen uden hensyntagen til konsekvenserne i balancen.

Kritikken går også på, at måling i balancen tager udgangspunkt i de historiske kostpriser. Hermed tages der ikke hensyn til, hvad aktiverne er værd for virksomheden på balancetidspunktet. Ved målingen af anlægsaktiver lægges der vægt på, at den historiske kostpris fordeles systematisk over anlægsaktivets brugstid ved hjælp af afskrivninger i stedet for løbende vurdering af aktivets reelle værdi for virksomheden, hvorfor årsrapportens informationsværdi reduceres.

3.2. Den værdibaserede teori

Den formueorienterede teori er værdibaseret og kaldes derfor også den værdibaserede teori. Fokus er her på indregning og måling af aktiverne i balancen, som således er det primære element, mens resultatopgørelsen er sekundær. Periodens resultat fremkommer som udviklingen i nettoaktiverne

eller egenkapitalen fra primo til ultimo regnskabsperioden. Resultatopgørelsen ses som en underspecifikation af egenkapitalen, idet den har til formål at måle og klassificere de kilder, som har skabt overskuddet, i balancen. Den indeholder således udelukkende poster, som ikke kan indregnes som et aktiv eller en forpligtelse.

Definition, indregning og måling af omkostninger og indtægter er afledt af definitionen på aktiver og forpligtelser. Hvis et givent aktiv eller en given forpligtelse ikke opfylder definitionen, omkostningsføres / indtægtsføres det / den i resultatopgørelsen, selvom det måtte være i konflikt med matchingprincippet. Alle aktiver skal være økonomiske ressourcer, der har værdi for virksomheden. Efter denne teori er det altså overskuddet i resultatopgørelsen, der får en residual karakter. Overskuddet vil vise større udsving end efter de matching-baserede regnskabs-teorier.

I sin rene teoretiske form er modellen tilknyttet begreberne ”perfekte og komplette markeder¹⁰”. Her er kapitalværdi = markedsværdi (genanskaffelsespris) = salgsværdi. Summen af kapitalværdien på alle aktiver minus kapitalværdien af alle forpligtelser er så lig med virksomhedens kapitalværdi. Under disse ideelle forhold kan markedsværdier udnyttes som objektive værdisystem, som har samme relevans for alle. Summen af enkeltaktiverne / -forpligtelserne er lig med den samlede værdi af virksomheden. Resultatopgørelsen er overflødig, idet alt kan aflæses ud fra balancen. Der er ikke behov for regnskabsfolk, og regnskabsanalyse er overflødig, idet investorer ikke behøver at supplere balancen med prognoser. Desuden forekommer der ikke synergier og goodwill idet perfekte markeder ikke indbefatter usikkerheder.

Desuden skelner teorien i sin rene form ikke mellem realiserede og urealiserede værdiændringer. Begge indregnes som en del af overskuddet, hvilket indebærer, at de formueorienterede teorier ikke er nær så tæt knyttet til pengestrømme som de præstationsorienterede.

3.2.1. Kritik af den værdibaserede teori

Ligesom den præstationsorienterede teori set fra de formueorienterede teorier på flere måder er mangelfuld, er det modsatte også tilfældet. I det følgende præsenteres de væsentligste kritikpunkter.

Det største og mest væsentlige problem ved de værdibaserede teorier, er at der ikke i virkelighedens verden eksisterer komplette og perfekte markeder, hvorfor objektive markedsværdier ikke altid findes. Dette gælder specielt internt oparbejdede aktiver, som ofte er meget specialiserede efter

¹⁰ Perfekte markeder: Ingen har specielle fordele eller muligheder for at opnå overnormale afkast. Alle handler rationelt og maksimerer egen nytte. Der findes ikke transaktionsomkostninger, og der findes mange aftagere og udbydere. Komplette markeder: Der findes priser på alle mulige aktiver og forpligtelser.

virksomhedens behov samt immaterielle aktiver som f.eks. varemærker der i sagens natur er unikke. Disse aktiver vil naturligvis have en meget lav salgsværdi, idet der ofte ikke vil findes nogen købere. På den anden side vil disse aktiver have en meget høj genanskaffelsesværdi, fordi det er tilpasset virksomheden og internt oparbejdet heri. Alligevel tillader de værdibaserede teorier måling til dagsværdi¹¹.

I en realistisk verden med imperfekte og inkomplette markeder er det ikke længere muligt at konstruere et objektivt værdisystem. Økonomisk overskud vil afhænge af den enkelte investors personlige præferencer, forventninger til fremtiden mv.

3.3. Sammenfatning af de to teoriretninger

Mens den transaktionsbaserede teori måler aktiverne til de historiske kostpriser, som værdien har ofret for at få kontrol over aktiverne, måler de værdibaserede modeller aktiverne på grundlag af de fordele, som den efterfølgende kontrol og udnyttelse af aktiverne forventes at tilflyde virksomheden i fremtiden. Transaktionsbaseret er altså bagudrettet i tid, mens værdibaseret er fremadrettet.

Nedenstående skema opsummerer hovedforskellene mellem de to teoretiske retninger:

Præstationsorienteret teori	Formueorienterede teorier
Bagudrettet (ex post)	Fremadrettet (ex ante)
Resultatopgørelsen primær	Balancen primær
Transaktionsbaseret	Værdibaseret
Behavioristiske måleattributter	Værdimæssige måleattributter
Historisk kostpris primær	Markedsværdi/kapitalværdi primær
Matching-princippet primær	Måling og vedligeholdelse af nettoformuens værdi primær

Boks 3.1: Illustration af hovedforskellene mellem den præstations- og formueorienterede teori.

3.3.1. Historisk udvikling

Fra midten af det 19. århundrede og frem til begyndelsen af det 20. århundrede lagde regnskabspraksis hovedvægten på balancen. Datidens regnskabsbrugere var primært varekreditorer, banker og

¹¹ Der eksisterer dog visse typer af aktiver, som ikke er materielle aktiver, hvor der kan findes en objektiv markedsværdi. Dette gælder eksempelvis finansielle aktiver i form af børsnoterede værdipapirer.

andre långivere, som især interesserede sig for balancens aktiver og gæld med henblik på solvensanalyser.

I løbet af det 20. århundrede dukkede en ny brugergruppe op: investorerne. Aktiemarkederne fik sigende betydning som finansieringskilde for det hastigt voksende erhvervsliv. Investorer interesserede sig primært for vurdering af virksomhedens indtjeningsevne som going concern, hvilket førte til, at resultatopgørelsen fik førsteprioritet.

Den teoretiske overbygning, begrebsrammen, blev udviklet i USA i starten af 80'erne valgte formue-synsvinklen som grundlag for definition, indregning og måling og varslede dermed et nyt skifte tilbage til fokus på balancen. Siden har flere lande samt IASB kopieret denne begrebsramme. Denne udvikling viser tydeligt, at der er et paradigmeskift i gang internationalt i retning af formueorienteret teori og praksis. På baggrund heraf, vil IASB's begrebsramme blive gennemgået i det følgende.

3.4. Begrebsrammen (conceptual framework)

Begrebsrammer har til formål at vejlede såvel regelsættere som virksomheder og revisorer i, hvilken retning regnskabspraksis bør bevæge sig for at blive mere informativ for brugerne. Den amerikanske begrebsramme, som blev dannet i perioden 1978-85 repræsenterer det hidtil mest ambitiøse forsøg på at udvikle en sammenhængende regnskabsteori. Begrebsrammen er blevet kopieret og udgivet af det internationale organ IASB¹² i 1989 uden større ændringer¹³. IASB's begrebsramme, Conceptual Framework, er betydeligt mindre omfattende end den amerikanske begrebsramme, men indeholder de samme bestanddele. Dens danske titel er ”begrebsramme for udarbejdelse og præsentation af regnskaber”¹⁴.

Begrebsrammens formål er at bl.a. at¹⁵:

- Assistere IASB ved udviklingen af fremtidige standarder og ved ajourføringen af eksisterende standarder.
- Assistere IASB ved arbejdet for at harmonisere reguleringen ved at reducere det samlede antal af forskellige tilladte regnskabsmæssige behandlinger.
- Assistere nationale standardudstedende organer ved udarbejdelsen af standarder.

¹² På daværende tidspunkt kaldet IASC, jf. afsnit 3.5.1.

¹³ Elling, Jens O., Årsregnskabsteori i analytisk perspektiv, s. 138

¹⁴ Kiertzner, Lars, Håndbog i årsrapport, s. 38

¹⁵ IASB's begrebsramme, punkt 1.

Det ses således, at det er væsentligt at få præsenteret begrebsrammen for at kunne gå ind i en senere diskussion omkring identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser, idet de relevante standarder er residualer af den overliggende teoretiske begrebsramme.

Begrebsrammen er opbygget omkring følgende hovedområder:

1. Målsætningen med årsrapporten¹⁶.
2. Årsrapportens kvalitative egenskaber, der er bestemmende for informationsværdien.
3. Årsrapportens elementer, herunder definitioner, indregning og måling.
4. Begreber omkring kapital og kapitalvedligeholdelse.

Disse hovedområder vil - med undtagelse af begreber omkring kapital og kapitalvedligeholdelse - blive gennemgået¹⁷. Før denne gennemgang er det væsentligt at få præsenteret regnskabsbrugerne og deres informationsbehov, idet det er hensynet til disse, som begrebsrammen bygger på.

3.4.1. Regnskabsbrugerne og deres informationsbehov

Regnskabsbrugerne omfatter nuværende og potentielle investorer, ansatte, långivere, leverandører, kunder, offentlige myndigheder samt offentligheden generelt¹⁸. De mange interessenter har forskellige informationsbehov. Disse behov spænder vidt og er på mange måder heterogene. Investoren er mest interesseret i afkast og risiko for at kunne sammensætte sin portefølje med den rigtige risikopræmie i forhold til markedet. Banker og leverandører er mere interesseret i solvensanalyser for at kunne afgøre virksomhedens overlevelsessevne. Lokalsamfundet er til gengæld interesseret i virksomhedens bidrag til beskæftigelsen og fremtidige skatteindtægter fra virksomheden. Behovene rækker altså vidt allerede her. De heterogene behov kan dog også komme til udtryk i en anden dimension: Regnskabsbrugerens ekspertise. Alt i alt er regnskabsbrugernes informationsbehov vidt forskellige.

Med en så bred vifte af informationsbehov er det næsten umuligt at tilgodese dem alle. Derfor er det anført, at investorerne stiller risikovillig kapital til rådighed for virksomheden, hvorfor deres informationsbehov er så centrale, at det må antages, at deres behov er dækkende for de andre interessenters behov¹⁹.

¹⁶ Begrebsrammen arbejder med begrebet financial statements, hvilket i denne opgave vil blive oversat med årsrapport.

¹⁷ Grunden til udeladelsen af begreber omkring kapital og kapitalvedligeholdelse er, at dette ikke har nogen relevans for behandlingen af den overordnede problemstilling.

¹⁸ IASB's begrebsramme, punkt 9.

¹⁹ IASB's begrebsramme, punkt 10

3.4.2. Målsætningen med årsrapporten

Det anføres, at ”målsætningen med årsrapporten er at give information om en virksomheds finansielle stilling, resultat og ændringer i den finansielle stilling, som er nyttige for en bred kreds af brugere ved deres økonomiske beslutningstagen”²⁰.

Her defineres virksomhedens *finansielle stilling* som værende påvirket af de kontrollerede økonomiske ressourcer, den økonomiske struktur, likviditeten, solvensen og virksomhedens evne til at tilpasse sig ændringer i dens miljø. Det fremgår af begrebsrammen, at denne information forefindes i **balancen**.

Indtjeningen er beskrevet som værende virksomhedens evne til at skabe et overskud ud af de indsatte ressourcer. Begrebsrammen fastslår, at denne information vil være at finde i **resultatopgørelsen**.

Ved ændringer i den finansielle stilling forstås information om investerings-, finansierings- og driftsaktiviteter. Disse oplysninger findes i **pengestrømsopgørelsen**.

Begrebsrammen har således identificeret tre væsentlige elementer i årsrapporten.

3.4.3. Grundlæggende forudsætninger

Der findes i begrebsrammen to grundlæggende forudsætninger²¹:

1. *Periodisering*: Transaktioner og begivenheder indregnes, når de opstår, frem for i perioder, hvor de udmøntes i pengestrømme.
2. *Going Concern*: Årsrapporten antager, at virksomheden fortsætter sin drift på ubestemt tid. Såfremt dette ikke er tilfældet, kræves oplysning herom i årsrapporten.

3.4.4. Årsrapportens kvalitative egenskaber

De kvalitative egenskaber er de egenskaber, der gør informationen i årsrapporten nyttig for regnskabsbrugerne. Begrebsrammen identificerer fire principielle kvalitative egenskaber²²:

²⁰ Afsnittet er skrevet ud fra IASB's begrebsramme, punkt 12-21

²¹ IASB's begrebsramme, punkt 22 og 23

²² IASB's begrebsramme, punkt 24-46

1. *Forståelighed*: Informationen skal præsenteres på en måde, så den er umiddelbar forståelig for en regnskabsbruger med en ”rimelig regnskabsmæssig forståelse” og som er villig til at undersøge informationen omhyggeligt.
2. *Relevans*: Informationen er relevant såfremt den påvirker regnskabsbrugerens beslutningstagen. Dette kan gøres ved enten at hjælpe med at vurdere tidligere, aktuelle eller fremtidige begivenheder; eller ved at bekræfte eller korrigere regnskabsbrugerens tidligere vurderinger. Væsentlighed er en del af relevans-begrebet. En oplysning er væsentlig såfremt undladelse eller forkert opgørelse af en post ville have indflydelse på regnskabsbrugerens beslutning.
3. *Pålidelighed*: Informationen er pålidelig, såfremt den er uden væsentlige fejl eller på anden måde er misvisende²³.
4. *Sammenlignelighed*: Regnskabsbrugerens skal være i stand til at sammenligne virksomhedens årsrapporter over tid, så denne kan identificere udviklinger i den finansielle stilling og indtjening. Brugeren må desuden være i stand til at vurdere årsrapporter fra forskellige virksomheder. Derfor er det afgørende med en beskrivelse af virksomhedens anvendte regnskabspraksis.

3.4.5. Begrænsninger

Der findes dog også begrænsninger for behovet for de kvalitative egenskaber, idet hensynet til disse ikke skal gå frem for alt. Bl.a. er det væsentligt at lave en afvejning mellem omkostningerne til at fremskaffe dokumentation for en oplysning opvejer nytteværdien af oplysningen, dvs. en *cost-benefit* betragtning kan komme på tale. Afvejningen kan også gå på tidsdimensionen, idet *rettidighed* nogle gange må prioriteres over fuldstændighed. Sidst men ikke mindst kan man også komme ud for at måtte lave en *afvejning* mellem de forskellige kvalitative egenskaber.

3.4.6. Årsrapportens elementer

Årsrapporten udstiller de finansielle effekter af alle transaktioner og begivenheder, som har fundet sted i løbet af regnskabsperioden, ved at gruppere dem i brede klasser i overensstemmelse med deres økonomiske særpræg. Disse brede klasser kaldes også for årsrapportens elementer²⁴.

Elementerne, der er direkte relateret til den finansielle stilling og dermed balancen, er²⁵:

- Aktiver

²³ Under pålidelighed hører også begreberne verificerbarhed, troværdig repræsentation, indhold frem for formalia, neutralitet, forsigtighed og fuldstændighed.

²⁴ <http://www.iasplus.com/standard/framework.htm>. Disse elementer er der redegjort for i begrebsrammens punkt 47-81.

²⁵ IASB's begrebsramme, punkt 49

- Forpligtelser
- Egenkapital

Elementerne direkte relateret til indtjeningen (resultatopgørelsen) er²⁶:

- Indtægter
- Omkostninger

Pengestrømsopgørelsen indeholder både elementer fra resultatopgørelsen og ændringer i elementerne i balancen, og begrebsrammen identificerer således ikke nogen elementer, der er unikke for denne opgørelse²⁷.

3.4.7. Definitioner

Da begrebsrammen er baseret på den værdibaserede regnskabsteori, ses alle definitionerne fra et balanceorienteret synspunkt:

Definition af elementerne i balancen:

- *Aktiv*: Ressourcer, som er under virksomhedens kontrol som et resultat af tidligere begivenheder, og hvorfra fremtidige økonomiske fordele forventes at tilflyde virksomheden.
- *Forpligtelse*: Eksisterende pligter for virksomheden opstået som et resultat af tidligere begivenheder, og hvis indfrielse forventes at medføre afståelse af økonomiske fordele.
- *Egenkapital*: Den residuelle andel af virksomhedens aktiver, der er tilbage, efter dens forpligtelser er fratrukket.

De fremtidige økonomiske fordele indeholdt i et aktiv er potentialet til direkte eller indirekte at bidrage til det fremtidige cash flow i virksomheden. Fysisk form er dog ikke afgørende for, om der foreligger et aktiv. F.eks. er patenter og copyrights også aktiver, såfremt fremtidige økonomiske fordele forventes at tilflyde virksomheden fra disse, og hvis de er under virksomhedens kontrol. Heller ikke kontrol over aktivet er altid en nødvendighed for eksistensen af et aktiv. F.eks. er know-how fra en udviklingsaktivitet et aktiv, så længe virksomheden holder denne know-how hemmelig og dermed kontrollerer de økonomiske fordele fra denne²⁸.

²⁶ IASB's begrebsramme, punkt 70

²⁷ IASB's begrebsramme, punkt 47

²⁸ IASB's begrebsramme, punkt 53-57

Definition af elementerne i resultatopgørelsen:

- *Indtægter*: Stigninger i økonomiske fordele i regnskabsperioden i form af tilgang eller værdistigning af aktiver eller fald i forpligtelser, som medfører stigninger i egenkapitalen, bortset fra stigninger som følge af indskud fra ejere.
- *Omkostninger*: Fald i økonomiske fordele i regnskabsperioden i form af afgang eller værdiforringelse af aktiver eller stigning i forpligtelser, som medfører fald i egenkapitalen, bortset fra udlodning eller udbytte til ejere.

Det ses altså tydeligt, at definitionerne af indtægter og omkostninger er afledt af definitionerne af aktiver og forpligtelser, hvilket er i overensstemmelse med den værdibaserede regnskabsteori.

3.4.8. Indregning

Ved indregning forstår IASB de begivenheder, som posteres i balance og resultatopgørelse. For at være kvalificeret til indregning kræves, ud over opfyldelse af definitionen, to indregningskriterier opfyldt²⁹:

1. Det er *sandsynligt*, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde eller fragå virksomheden.
2. Posten har en kostpris eller værdi, der skal kunne måles *pålideligt*.

Ved pålidelighed forstås ifølge begrebsrammens punkt 86 verificerbarhed (objektiviteten), repræsentativ gyldighed og neutralitet. Pålideligheden af en måling består således i, at målingen kan efterprøves. Denne efterprøvning bør give det samme resultat uden væsentlig afvigelse.

Afvejningen mellem verificerbarhed og repræsentativ gyldighed er blevet kaldt valget mellem to onder. Lægges hovedvægten på verificerbarhed, fører det til, at for få af de aktiver, der findes ifølge definitionen på aktiver, bliver indregnet, hvilket går ud over repræsentativ gyldighed. Omvendt fremmes den repræsentative gyldighed, hvis man i stedet vælger at indregne så mange aktiver som muligt, herunder internt oparbejdede immaterielle aktiver, men på bekostning af verificerbarheden.

Indregning hænger tæt sammen med begrebet måling, idet en begivenhed ikke kan indregnes, hvis den ikke måles, og omvendt er det uden betydning, om en begivenhed kan måles, såfremt den ikke kan indregnes.

²⁹ Elling, Jens O., Årsrapporten – teori og regulering, s. 176-177

3.4.9. Måling

Måling indebærer tildeling af monetære beløb, som begivenheden skal indregnes og klassificeres på grundlag af i balanceskemaet og i resultatopgørelsen³⁰. Begrebsrammen oplister og definerer en række måleattributter i punkt 100:

Måleattribut	Definition
Historisk kostpris (<i>Historical cost</i>)	Ved kostprisen på et aktiv forstås det beløb, der er ydet som vederlag for aktivet på tidspunktet for overtagelsen. Kostprisen for forpligtelser er det beløb, der er modtaget som vederlag for forpligtelsen.
Genanskaffelsesværdi (<i>Current cost</i>)	Ved genanskaffelsesværdien på et aktiv forstås det beløb, der skal betales for at erhverve det samme eller et tilsvarende aktiv på nuværende tidspunkt. Genanskaffelsesværdien for en forpligtelse er det provenu, som virksomheden vil modtage, hvis forpligtelsen etableres på nuværende tidspunkt.
Realisationspris (afhændelsesværdi) (<i>Net realisable (settlement) value</i>)	Afhændelsesværdien for et aktiv er den pris, som aktivet ville kunne sælges til på nuværende tidspunkt. For en forpligtelse er afhændelsesværdien den pris, der skal betales for at frigøre sig af forpligtelsen på nuværende tidspunkt.
Kapitalværdi (nutidsværdi) (<i>Present value (discounted)</i>)	For et aktiv er det nutidsværdien af de fremtidige nettobeløb, som aktivet må forvente at indbringe i den nuværende funktion. Nutidsværdien af en forpligtelse måles på grundlag af de fremtidige nettoydelse, der skal betales i forpligtelsens levetid.

Boks 3.2: Begrebsrammens måleattributter og definitionerne af disse

Ifølge begrebsrammens punkt 101 var den historiske kostpris på daværende tidspunkt den mest udbredte måleattribut. Dette hænger sammen med, at den præstationsorienterede teori på det tidspunkt var den mest udbredte regnskabsteori. På selve anskaffelsestidspunktet vil denne værdi svare til dagsværdien – en værdi som begrebsrammen end ikke nævner.

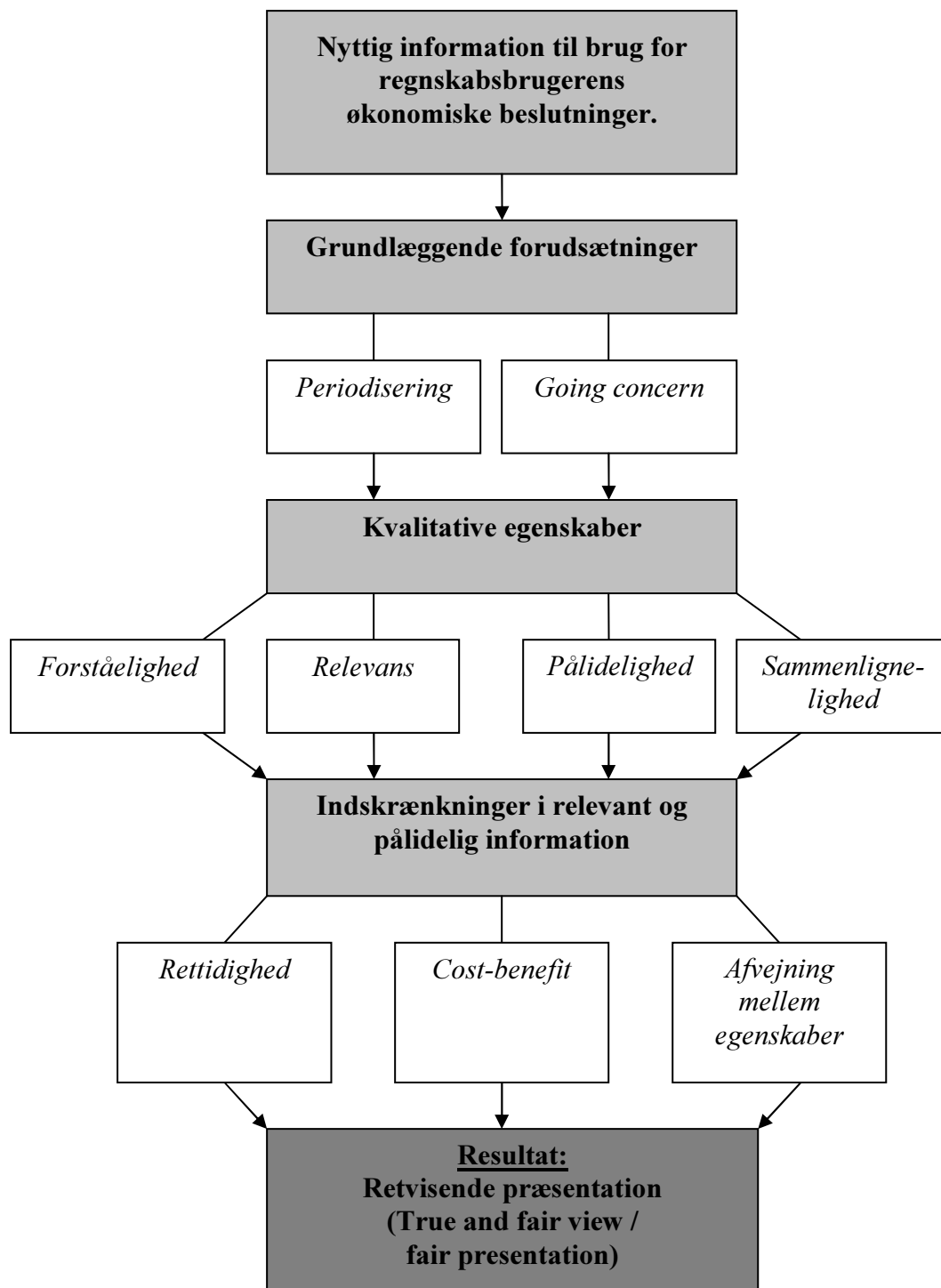
I praksis indeholder årsrapporten en række målinger, som er usikre, hvilket indebærer, at en objektiv sandhed ikke eksisterer. Poster som likvide midler og bankbeholdninger kan måles objektivt, hvorimod forventet tab på debitorer, nedskrivning for ukurans på varelager eller skøn over anlægsaktivernes levetid må forventes at give uenighed blandt fagfolk. Jo længere man bevæger sig opad i balancen under aktiver, desto mindre verificerbare bliver målingerne, med immaterielle aktiver som de sværest verificerbare poster³¹.

³⁰ IASB's begrebsramme, punkt 99

³¹ Elling, Jens O., Årsrapporten – teori og regulering, s. 171-72

3.4.10. Illustration af begrebsrammen

Begrebsrammen er lang, og det bliver hurtigt svært at beholde overblikket over denne ved en ren præsentation i tekst. Derfor er nedenstående figur en hjælp til at bevare det fulde overblik over begrebsrammens pointer:



Figur 3.1: Opbygningen af IASB's begrebsramme³²

Begrebsrammen er imidlertid relativt intetsigende omkring klassifikationen og præsentationen af regnskabsposterne i årsrapporten.

I det følgende vil IASB konvergensbestræbelserne mellem IASB og FASB blive præsenteret.

3.5. Globalt regnskabssprog?

"Virksomheder verden over kommer til at tale samme sprog, når de aflægger regnskaber i fremtiden". Sådan lyder det fra to af bestyrelsesmedlemmerne i IASB. 92 lande har indtil videre tilsluttet sig IFRS-sproget og 50-60 lande ventes at gøre det samme inden for de fire-fem år³³. Ifølge IASB gør ens regnskabsstandarder det meget billigere at rejse billig kapital, og det bliver lettere at lægge tallene sammen ved fusioner og opkøb³⁴. I nedenstående illustration ses det, hvilke lande der er overgået til IFRS og hvilke lande, der overgår eller ventes at overgå til IFRS inden for de næste få år:

Illustration 3.1: Udbredelsen af IFRS på verdensplan³⁵

Idet IASB og stor fortaler for et globalt regnskabssprog, vil jeg nu efter en kort præsentation af IASB redegøre for de hidtidige og fremtidige konvergensbestræbelser mellem IASB og FASB.

³² Egen tilvirkning med inspiration fra Zingel, Harry, IFRS und IAS, Grundbegreffe der Internationale Rechnungslegung

³³ USA ønsker dog ikke at tilslutte sig IFRS, men vil fremover tillade virksomheder, der aflægger regnskab efter IFRS, at lade sig notere på de amerikanske børser.

³⁴ Horn, Ulrik, IASB tror på et globalt regnskabssprog

³⁵ Horn, Ulrik, IASB tror på et globalt regnskabssprog

3.5.1. Introduktion af IASB

Det internationale standardudstedende organ, IASB³⁶, blev stiftet i 1973 af revisionsprofessioner fra 10 forskellige lande med hovedsæde i London. I dag består IASB af ca. 140 organisationer fra mere end 100 lande. IASB har til formål at skabe en mere ensartet og informativ regnskabspraksis blandt medlemslandene, hvilket i praksis er på verdensplan. Da IASB er en frivillig organisation uden magtbeføjelser, stræbes der efter at opnå enighed mellem de mere end 100 medlemslande, hvilket har givet kritik af IASB som værende for brede og uden større reguleringseffekt. Der syntes således, at være for mange valgmuligheder i IAS-standarderne, hvorfor IASB i 1989 påbegyndte en revision af alle standarderne for at indsnævre mulighederne.³⁷

I 2001 ændrede IASB struktur. Formålet med IASB blev formuleret som værende³⁸:

- at udvikle et samlet sæt internationale regnskabsstandarder af høj kvalitet og forståelighed. Standarderne skal medvirke til forståelig og sammenlignelig information i årsregnskaber, som kan anvendes af deltagerne på verdens kapitalmarkeder ved deres økonomiske beslutninger.
- at fremme brugen og en ensartet anvendelse af de internationale regnskabsstandarder.
- at bidrage til overensstemmelse mellem nationale og internationale regnskabsstandarder.

Standarderne udstedt af IASB blev kaldt IAS'er (International Accounting Standards), mens de nye og gennemgribende ændrede IAS'er betegnes IFRS'er (International Financial Reporting Standards)³⁹.

IASB er det ene af de to store standardudstedende organer, hvor det andet er det amerikanske, FASB. Det hidtidige, nuværende og ønskede fremtidige forhold mellem disse to giganter vil blive gennemgået i det følgende.

3.5.2. Konvergensbestræbelserne mellem IASB og FASB

Dette afsnit vil primært fokusere på begivenheder og udviklinger på den internationale scene, som har skubbet på udviklingen imod harmonisering af regnskabsstandarderne mellem IASB og FASB.

³⁶ IASB hed IASB frem til 2001, hvor man skiftede struktur

³⁷ Elling, Jens O., Årsrapporten – teori og regulering, s. 78.

³⁸ <http://www.iasplus.com/restruct/whatis.htm>

³⁹ Ofte refereres der også til IFRS som værende hele organet omkring IASB's udtalelser/erklæringer inklusive standarder og fortolkningsbidrag godkendt af IASB samt IAS'er og SIC-fortolkningsbidrag (Standing Interpretations Committee) godkendt af IASB.

I gennem 1990'erne skete der store ændringer i erhvervslivet inden for EU. Investeringer i udlandet forøgedes kraftigt, antallet af internationale opkøb og fusioner voksede voldsomt, og konkurrencen fra udenlandske virksomheder blev intensiveret. Denne udvikling medførte et øget finansieringsbehov for virksomhederne, som i højere grad begyndte at benytte udenlandske børser. Dette medførte en efterspørgsel fra investorerne efter international regnskabsinformation. I takt med efterspørgselen efter kapital på internationale kapitalmarkeder fik verdens største kapitalmarked – det amerikanske – øget betydning. Idet USA ikke ville acceptere IAS-regnskaber, krævede det omkostningskrævende afstemninger og omarbejdninger fra disse reguleringer til US-GAAP, hvilket gav dem en konkurrencemæssig ulempe i forhold til de amerikanske virksomheder⁴⁰. Der er således stor interesse for de europæiske virksomheder om at opnå konvergens mellem de internationale regler og US-GAAP.

Grunden til den amerikanske interesse er især det negative lys, som de amerikanske regler har været underkastet efter bl.a. Enron-skandalen. Det blev fremført, at de amerikanske regler burde være mere ”princip-baserede”, hvilket IAS-standarderne hævdes at være. Amerikanerne har således også kunnet se en fordel ved at samarbejde med et internationalt standardsættende organ, som bygger på stort set den samme begrebsramme som dem selv. Samarbejdet foregår indefra i IASB, men også via samarbejde mellem IASB og FASB.

I oktober 2002 indgik IASB en formel aftale med FASB – den såkaldte Norwalk agreement – hvor de to organisationer forpligter sig til at få deres standarder til at konvergere, dvs. eliminere forskelle. Arbejdsformen er, at den organisation, der har den ældste standard for et givet område, overvejer, om den anden organisations nyere standard kan accepteres. Hvis ikke, diskuteres dette nærmere. Indtil videre har FASB foreslået nogle få standarder tilpasset, mens IASB har tænkt sig at tilpasse på nogle mere tunge områder⁴¹. Det er dog langt fra sikkert, at den regulering, der kommer ud af dette, er velegnet for mindre virksomheder, der ikke skal hente kapital på store børser rundt om i verden. Denne problemstilling vil dog ikke blive taget nærmere op i denne opgave.

Som fremgået af foranstående er det dog først og fremmest markeds kræfterne, som trækker den internationale harmonisering af regnskabsreglerne. Således må IASB udover at tage hensyn til den værdibaserede teori og begrebsrammen også have konvergensbestrebelse for øje ved udformningen af nye standarder.

⁴⁰ Kiertzner, Lars, Håndbog i årsrapport, s. 28-29

⁴¹ Kiertzner, Lars, Håndbog i årsrapport, s. 33-34

3.5.3. Hovedforskellene mellem IFRS og US GAAP

Nogle af de væsentligste forskelle mellem IAS 38, IFRS 3 og de tilsvarende amerikanske standarder, FAS 141 og 142, ved identifikationen og værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver er:

		IFRS	US GAAP
IAS 38	Udviklingsomkostninger	Indregnes og afskrives, såfremt visse krav er opfyldt.	Udgiftsføres (med undtagelse af visse omkostninger ved udviklingen af websites og visse omkostninger til udvikling af software til egen brug).
	Efterfølgende udgifter til erhvervet igangværende forskning og udvikling	Indregnes i balancen såfremt kriterierne for udvikling er opfyldt.	Udgiftsføres.
	Omvurdering af immaterielle aktiver	Kun tilladt, såfremt det immaterielle aktiv kan handles på et aktivt marked.	Generelt ikke tilladt.
IFRS 3	Datoen, hvor vederlaget for overtagelsen måles.	Overtagelsesdatoen (hvor kontrollen overgår til overtagende virksomhed).	Datoen for aftalen.
	Måling af minoritetsinteresser	Minoritetens forholdsmæssige andel af dagsværdien.	Minoritetens forholdsmæssige andel af overtagne virksomheds bogførte værdi.
	Erhvervede igangværende forsknings- og udviklingsprojekter	Kan indregnes som erhvervet immaterielt aktiv med begrænset levetid (og dermed afskrives) eller som en del af goodwill-beløbet (og dermed testes for værdiforringelse).	Udgiftsføres.
	Negativ goodwill	Indtægtsføres straks som gevinst.	Allokeres og modregnes først i den bogførte værdi af visse ikke-finansielle aktiver. Overskydende beløb indregnes som ekstraordinær

			gevinst.
	Sammenslutninger af virksomheder under fælles kontrol	Ligger uden for IFRS 3's anvendelsesområde (Sammenlægningsmetoden anvendes i praksis).	Sammenlægningsmetoden kræves anvendt.

Boks 3.3: Forskellene mellem IFRS og US GAAP⁴²

Mere generelt er forskellen på IFRS og US GAAP, at IFRS opstiller en række retningslinier, som er generelle anbefalinger, mens US GAAP er meget specifikke anvisninger. US GAAP bliver ofte kaldt for kogebooksregler, fordi de er utroligt detaljerede og forsøger at regulere enhver tænkelig situation. Derfor er regnskabskulturen i USA sådan, at hvis ingen formel regel er overtrådt, så er alt i orden. IFRS er til gengæld principbaserede, hvilket stiller større krav til, at revisor står fast, men har også den fordel, at det af afslører de økonomiske realiteter i regnskabet⁴³. Traditionen for den høje grad af detaljering i den amerikanske regnskabspraksis har formentlig sit afsæt i børskrakket i 1929 i USA, hvor især det amerikanske kapitalmarked blev rystet fundamentalt.

Forskellene mellem IFRS og US GAAP må antages at give en række grundlæggende problemstillinger i konvergensbestrebelse, idet den regnskabsmæssige behandling er så forskellig, som det fremgår af ovenstående tabel.

Alligevel er IASB og FASB fast besluttede på at få de to sæt til at konvergere i fremtiden. Et tydeligt eksempel på dette, er det fælles udkast til en ajourført IFRS 3, jf. afsnit 4.10.

3.6. Delkonklusion

Dette kapitel har haft til spørgsmål at besvare følgende delspørgsmål:

1) Hvilke krav stiller regnskabsteorien og begrebsrammen til den information, der relaterer sig til virksomhedsovertagelser og immaterielle anlægsaktiver?

Dette er besvaret teoretisk ved hjælp af en gennemgang af den transaktionsbaserede teori, den værdibaserede teori samt IASB's begrebsramme, Conceptual Framework.

⁴² Egen tilvirkning med inspiration fra Deloitte, IAS Plus, Key Differences Between IFRS and US GAAP

⁴³ Horn, Ulrik, IASB tror på globalt regnskabsprog, Børsen, 10/6-05

Desuden har kapitlet præsenteret IASB som organisation samt de mellem IASB og FASB ivrige bestræbelser på at skabe et fælles regnskabsprog mellem de to organer.

Den værdibaserede teori tager udgangspunkt i indregning og måling af virksomhedens værdier i balancen som den primære bestanddel i regnskabet. Resultatopgørelsen ses derimod som en underspecifikation af egenkapitalen. Periodens resultat fremkommer dermed som udviklingen i nettoaktiverne eller egenkapitalen fra primo til ultimo regnskabsperioden, hvilket medfører, at balancens aktiver og forpligtelser må indregnes og måles til markedsværdier, hvilket anses for at øge nytten af den regnskabsmæssige informationsværdi.

Det ses af udviklingen i den regnskabsmæssige regulering, at der lægges mere og mere vægt på den værdibaserede teori. Således er IASB's begrebsramme bygget på denne teori, hvilket afføder standarder i overensstemmelse med samme.

Begrebsrammen tager udgangspunkt i de grundlæggende forudsætninger periodisering og going concern, som sammen med årsrapportens kvalitative egenskaber skal sikre en retvisende præsentation af virksomhedens resultat og finansielle stilling over for regnskabsbrugeren. De kvalitative egenskaber er forståelighed, relevans, pålidelighed og sammenlignelighed, hvilke alle må opfyldes. Dog er det en vigtig pointe, at der nogle gange kan være begrænsninger i disse bestræbelser, idet man må tage hensyn til omkostningerne herved, rettidigheden samt en afvejning mellem de kvalitative egenskaber, hvor opfyldelsen af den ene egenskab medvirker manglende opfyldelse af en anden egenskab.

Præsentationen af konvergensbestræbelserne viste, at der endnu er lang vej til harmoni mellem de to regelsæt ved virksomhedsovertagelser. Alligevel er viljen til at få regelsættene til at konvergere i højeste grad til stede. Således vil disse forskelle i reguleringen danne grundlag for en senere diskussion om disse forskelle vægtes for højt i forhold til at sikre den ovennævnte retvisende præsentation.

4. Regnskabsmæssig behandling af virksomhedsovertagelser

Dette afsnit redegør for den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser omfattet af IFRS 3. Indledningsvis vil afsnittet indeholde en generel beskrivelse af den internationale regulering generelt. Dette efterfølges af en kritisk redegørelse for bestemmelserne i IFRS 3, som samtidigt kan ses som en gennemgang af en typisk virksomhedsovertagelse.

På baggrund af gennemgangen af den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser efter IFRS 3 vil afhandlingens fokus på identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver blive tydeliggjort.

4.1. Den internationale regulering generelt

Det foreløbige højdepunkt i internationaliseringen af det eksterne regnskab er vedtagelsen af EU's forordning EC 1606/2002 fra 19. juli 2002, som forpligter virksomheder, hvis aktier handles på et reguleret marked, til at aflægge deres koncernregnskab efter de internationale regnskabsstandarder, som er udstedt af IASC/IASB fra og med 2005⁴⁴.

IAS 1 angiver, at en virksomhed, der aflægger årsrapport efter IFRS, skal gøre opmærksom herpå i noterne. En årsrapport kan ikke siges at aflægges efter IFRS medmindre den aflægges i overensstemmelse med *alle* bestemmelserne i IFRS⁴⁵. Såfremt en virksomhed vælger at behandle en virksomhedsovertagelse efter IFRS 3, må denne derfor også følge reglerne omkring immaterielle aktiver i IAS 38 og omkring værdiforringelse af disse i IAS 36.

Der vil i det følgende blive redegjort for den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger efter IFRS 3. Denne redegørelse af standardens bestemmelser vil følge opbygningen i IFRS 3, idet den afspejler den logiske struktur omkring de regnskabsmæssige forhold, der skal tages hensyn til i forbindelse med en virksomhedssammenslutning. Redegørelsen vil have fokus på behandlingen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser, og vil således ikke være en komplet gennemgang af standarden.

⁴⁴ Kiertzner, Lars, Håndbog i årsrapport, s. 26

⁴⁵ <http://www.iasplus.com/restruct/whatis.htm>, IAS 1, punkt 14

4.2. Anvendelsesområde

Standarden finder anvendelse på alle virksomhedssammenslutninger med undtagelse af koncerninterne virksomhedssammenslutninger og andre virksomhedssammenslutninger, hvor de sammensluttede virksomheder forinden er underlagt fælles kontrol. Det er desuden præciseret, at denne kontrol ikke må være midlertidig. Formålet med dette krav er at hindre, at en virksomheds-overtagelse, der reelt foregår mellem eksterne parter, ikke camoufleres ved, at der først gennemføres en koncernintern virksomhedsovertagelse, hvorefter der gennemføres en transaktion på et højere niveau, der gør, at kontrollen reelt overføres⁴⁶.

Virksomhedsovertagelser gennemføres i praksis i alt overvejende grad ved, at en virksomhed opnår bestemmende indflydelse i en anden virksomhed ved at:

- købe aktierne,
- overtage nettoaktiverne,
- overtage en del af nettoaktiverne, der tilsammen udgør en eller flere virksomheder eller
- overtage dennes forpligtelser

Dermed ses der i den regnskabsmæssige behandling bort fra juridiske forhold.

4.2.1. Definitioner

En virksomhedssammenslutning defineres som⁴⁷:

En virksomhedssammenslutning er sammenslutningen af separate virksomheder til én regnskabsaflæggende enhed.

Desuden defineres en virksomhed som⁴⁸:

En virksomhed er en integreret mængde aktiviteter og aktiver, som udføres og styres med henblik på at frembringe:

- a) afkast til investorer

og

- b) lavere omkostninger eller andre økonomiske fordele direkte og forholdsmæssigt til forsikringstagere eller deltagere.

⁴⁶ Fedders, Jan, Virksomhedssammenslutninger

⁴⁷ IFRS 3, punkt 4

⁴⁸ IFRS 3, Appendiks A

Her ses det igen, at der er tale om øget indtjening eller omkostningsbesparelser. Dermed er der konsistens mellem denne og aktivdefinitionen i begrebsrammen.

4.3. Overtagelsesmetoden

Alle virksomhedssammenslutninger omfattet af IFRS 3 skal regnskabsmæssigt behandles efter overtagelsesmetoden⁴⁹. Sammenlægningsmetoden er således ikke tilladt.

Forskellen mellem overtagelsesmetoden og sammenlægningsmetoden kan illustreres som følgende:

Overtagelsesmetoden	Sammenlægningsmetoden
Den overtagende part indregner fra overtagelsestidspunktet den overtagne virksomheds driftsresultat i resultatopgørelsen, og den overtagne virksomheds identificerbare aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser indregnes i balancen målt til dagsværdi tillagt eventuel goodwill.	Regnskabsposterne i de sammenlagte virksomheder sammenlægges, som om virksomhederne have været fra begyndelsen af det tidligst præsenterede regnskabsår i årsrapporten, og en eventuel forskel mellem købssummen og den regnskabsmæssige indre værdi indregnes direkte på egenkapitalen.

Boks 4.1: Overtagelsesmetoden og sammenlægningsmetoden⁵⁰

Idet overtagelsesmetoden er eneste tilladte metode, vil alene virksomhedsovertagelser blive behandlet.

En virksomhedsovertagelse omfatter følgende trin⁵¹:

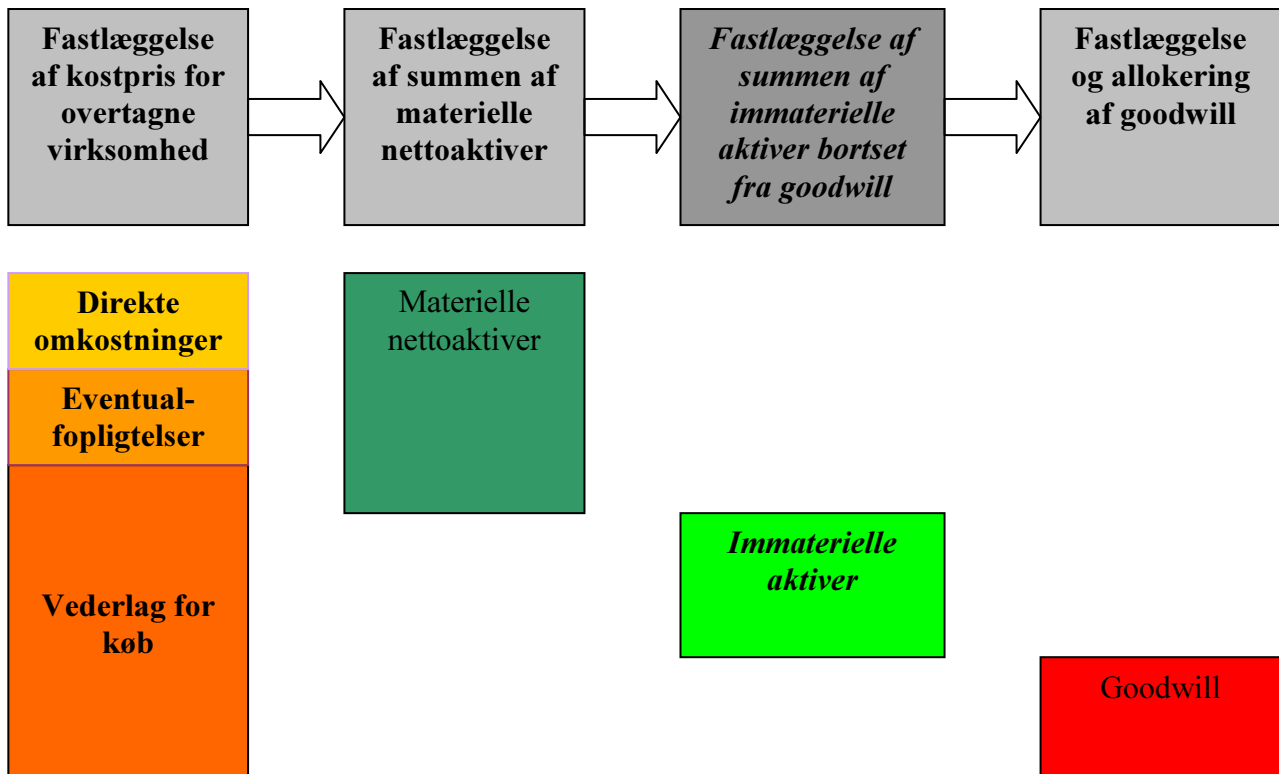
1. Identifikation af en overtagende virksomhed.
2. Måling af kostprisen for den overtagne virksomhed.
3. Allokering af kostprisen for den overtagne virksomheds aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser på overtagelsestidspunktet.

Denne fremgangsmåde kan yderligere illustreres i nedenstående figur:

⁴⁹ IFRS 3, punkt 14 og 15

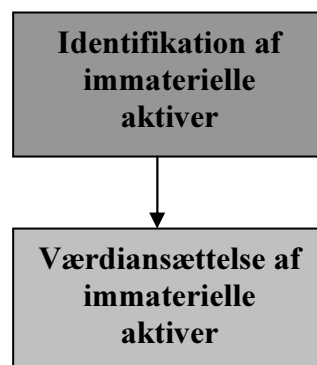
⁵⁰ Deloitte, Ny IAS/IFRS om virksomhedssammenslutninger, s. 3

⁵¹ IFRS 3, punkt 16



Figur 4.1: Overtagelsesmetoden

Ovenstående 3 trin vil nu blive gennemgået hver for sig. Fastlæggelse af summen af immaterielle aktiver bortset fra goodwill er opgavens hovedproblemområde, hvorfor fokus vil blive rettet på denne fase, som desuden kan opdeles i følgende trin:



Figur 4.2: Opdeling af processen omkring fastlæggelsen af summen af immaterielle aktiver

4.3.1. Identifikation af den overtagende virksomhed

Indledningsvist skal det derfor afgøres hvem, der er den overtagne og den overtagende virksomhed. Den overtagende virksomhed er den virksomhed, der opnår kontrol (dvs. bestemmende indflydelse)

med den eller de andre virksomheder. Idet overtagelsesmetoden er den eneste tilladte metode, *skal* der findes en overtagende virksomhed.

Det ses af identifikationskriterierne i Bilag IV, at den juridiske form er uden betydning. Det er således den økonomiske realitet, der er afgørende.

Efter den overtagende virksomhed er identificeret kan man så gå videre til trin 2 med målingen af kostprisen for de overtagne aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser. Men inden da synes det relevant at få præsenteret overtagelsestidspunktet

4.3.2. Overtagelsestidspunktet

Overtagelsestidspunktet er det tidspunkt, hvor overtagende virksomhed opnår bestemmende indflydelse over den overtagne virksomhed. På overtagelsestidspunktet skal overtagende virksomhed opgøre kostprisen for den overtagne virksomhed, opgøre dagsværdien af alle identificerbare aktiver og forpligtelser og begynde konsolideringen. Overtagelse med tilbagevirkende kraft er ikke tilladt efter IFRS 3, hvorfor overtagelsestidspunktet ikke kan ligge før den dato, hvor der indgås aftale⁵².

4.3.3. Måling af kostprisen for den overtagne virksomhed

Kostprisen for virksomhedsovertagelsen skal opgøres som dagsværdien på transaktionsdagen for de afgivne aktier, påtagne forpligtelser og egenkapitalinstrumenter udstedt af den overtagende virksomhed til gengæld for bestemmende indflydelse i overtagne virksomhed. Til dette beløb skal lægges direkte henførbare omkostninger opgjort på erhvervelsestidspunktet. Her indgår alene marginalomkostninger, hvorfor omkostninger, der ikke ville være afholdt, hvis virksomhedsovertagelsen ikke var gennemført, ikke indgår⁵³.

Når kostprisen er målt, kan man gå videre til trin 3 og få denne kostpris allokert ud på de enkelte aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser. Allokeringen af kostprisen skal ske i den såkaldte overtagelsesbalance, som der vil blive redegjort for i de følgende afsnit.

⁵² Fedders, Jan, Virksomhedssammenslutninger
IFRS 3, punkt 25

⁵³ IFRS 3, punkt 24

Hvis en virksomhedssammenslutning omfatter mere end én transaktion, er transaktionstidspunktet datoen for hver transaktion (dvs. det tidspunkt, hvor en kapitalandel indregnes i den overtagende virksomheds regnskab).

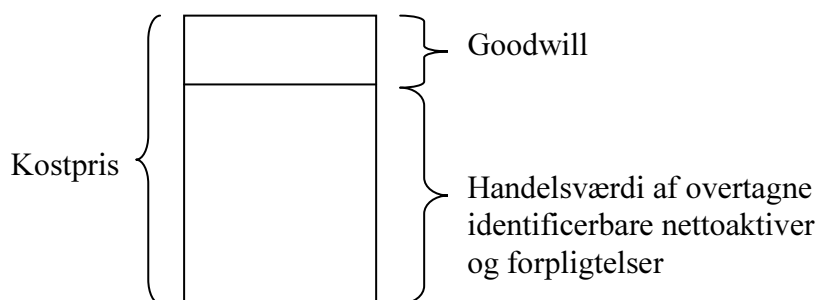
4.4. Overtagelsesbalancen

Alle aktiver og forpligtelser, der eksisterer i den overtagne virksomhed på overtagelsestidspunktet, skal identificeres, uanset om de tidligere er indregnet i den overtagne virksomheds balance. Der kan være flere årsager til, at de ikke tidligere har været indregnet. F.eks. kan det tænkes, at de ikke har mødt kriterierne for indregning før overtagelsen⁵⁴.

4.4.1. Identificerbare aktiver og forpligtelser

Den overtagende virksomhed skal på overtagelsestidspunktet allokere kostprisen for en virksomhedsovertagelse ved på dette tidspunkt at indregne den overtagne virksomheds aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser, som opfylder indregningskriterierne til dagsværdi⁵⁵.

En eventuel forskelsværdi mellem kostprisen og dagsværdien af den overtagne virksomheds aktiver og forpligtelser, skal behandles som goodwill, og vil blive redegjort for senere i kapitlet, jf. afsnit. 4.8.4. Allokeringen kan skitses som nedenfor



Figur 4.3: Allokering af kostpris⁵⁶

Kriterierne for indregning er følgende⁵⁷:

- For aktiver, der *ikke* er immaterielle aktiver, skal det være sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde virksomheden fra aktivet, og dagsværdien skal kunne måles pålideligt.
- For forpligtelser, der ikke er eventualforpligtelser, skal det være sandsynligt, at det kræver et træk på virksomhedens ressourcer at indfri forpligtelsen, og dagsværdien skal kunne måles pålideligt.
- For eventualforpligtelser og *immaterielle aktiver* skal dagsværdien kunne måles pålideligt.

⁵⁴ IFRS 3, punkt 44

⁵⁵ IFRS 3, punkt 37

⁵⁶ Egen tilvirkning

⁵⁷ IFRS 3, punkt 37

Det ses her, at indregningskriteriet for immaterielle aktiver er lempeligere end for øvrige aktiver. Her findes en indikation af IASB's tilskyndelse til at få identificeret så mange immaterielle aktiver som muligt. Under hensyn til begrebsrammens kvalitative egenskaber naturligvis.

Idet fokus er på identifikation af immaterielle aktiver og dermed adskillelsen fra goodwill, vil disse to begrebers rolle i processen omkring allokering nu blive gennemgået.

4.4.2. Immaterielle aktiver

Den overtagende virksomhed skal udelukkende foretage separat indregning af den overtagne virksomheds immaterielle aktiver på overtagelsestidspunktet, hvis disse opfylder definitionen på immaterielle aktiver i IAS 38, og dagsværdien kan måles pålideligt⁵⁸.

Dette medfører, at den overtagne virksomhed skal indregne igangværende forsknings- og udviklingsaktiviteter i den overtagne virksomhed som et immaterielt aktiv separat fra goodwill, såfremt aktiviteten opfylder definitionen på et immaterielt aktiv, og dagsværdien kan måles pålideligt. Hvorvidt det immaterielle aktiv erhvervet ved en virksomhedsovertagelse kan måles pålideligt, fremgår af IAS 38, jf. afsnit 6.3.2.

I overensstemmelse med IAS 38 anføres der nogle kriterier for at opfylde kravet om identificerbarhed. Det immaterielle aktiv må⁵⁹:

- *Være separerbart.* Med dette menes, at aktivet kan udskilles eller adskilles fra virksomheden og sælges, overdrages, gives i licens, udlejes eller udveksles enten separat eller sammen med en tilknyttet kontrakt, et tilknyttet aktiv eller en tilknyttet forpligtelse, *eller*,
- *Hidøre fra kontraktlige eller andre juridiske rettigheder*, uanset om disse rettigheder kan overdrages eller udskilles fra virksomheden eller fra andre rettigheder eller forpligtelser.

I IFRS 3 appendiks B fremgår det, at overtagende virksomhed ved et immaterielt aktiv må opgøre dagsværdien:

1. under henvisning til et aktivt marked som defineret i IAS 38, jf. afsnit 7.11., eller
2. hvis der ikke foreligger et aktivt marked, på et grundlag, der afspejler de beløb, den overtagende virksomhed ville skulle betale for aktivet i en handel mellem

⁵⁸ IFRS 3, punkt 45-46

⁵⁹ IFRS 3, punkt 46

kvalificerede, villige, indbyrdes uafhængige parter baseret på den bedste til rådighed eksisterende information.

Dagsværdien af immaterielle aktiver, hvor der ikke er tilknyttet en kontraktlig fastsat pengestrøm, må ofte opgøres på grundlag af en egentlig værdiansættelsesmodel⁶⁰, jf. afsnit 7.2.

4.4.3. Typer af immaterielle aktiver

I de illustrative eksempler til IFRS 3 er der angivet eksempler på immaterielle aktiver, der på overtagelsestidspunktet normalt skal indregnes særskilt fra goodwill, såfremt deres værdi kan måles pålideligt. I skemaet nedenfor er de oplyste eksempler på immaterielle aktiver opdelt efter, om de opfylder kravet om separerbarhed eller kravet om hidrøren fra en kontraktlig eller anden juridisk rettighed. Eksemplerne listet under hidrøren fra juridisk rettighed kan dog også være separerbare. Listen er ikke udtømmende:

Typer af immaterielle aktiver	Hidrøren fra kontraktlig eller anden juridisk rettighed	Separerbare
<i>Marketingrelaterede</i>	Varemærker, domænenavne på internettet, unikke designs, avishoveder, konkurrenceklausuler	
<i>Kunderrelaterede</i>	Fremtidige ordrer eller produktionsaftaler, kundefølg og relaterede kontraktbaserede kunderelationer	Kundelister, ikke-kontrakt baserede kunderelationer,
<i>Kunstrelaterede</i>	Ophavsrettigheder til f.eks. skuespil, opera, ballet, bøger, blade, aviser, musik, film, fotografier og videoer	
<i>Kontraktbaserede</i>	Licenser, royalty aftaler, service- eller leverandørkontrakter, leasingaftaler, byggetilladelser, franchiseaftaler, drifts- eller udsendelsesrettigheder for tv eller radio, retten til boring efter vand	

⁶⁰ Fedders, Jan, Virksomhedssammenslutninger

	eller mineralforekomster samt visse ansættelseskontrakter ⁶¹	
<i>Teknologibaserede</i>	Patenteret teknologi, computer software, databaser med copyright beskyttelse, forretningshemmeligheder	Upatenteret teknologi, databaser der ikke er copyright beskyttede ⁶²

Boks 4.2: Typer af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser⁶³

Hvis der efter fordeling af købesummen på ovennævnte poster fortsat består en restværdi, betragtes denne som goodwill.

Konsekvensen af eksistensen af ovenstående liste i de illustrative eksempler i IFRS 3 er, at der sjældent vil opstå tvivl om, hvorvidt der eksisterer et immaterielt aktiv⁶⁴.

Omfanget af immaterielle aktiver i listen har også den konsekvens, at det ikke er en simpel opgave at få samtlige i tabellen oplyste eksempler på immaterielle aktiver identificeret og udskilt fra goodwill. Hvorfor netop denne proces anses som vigtig fra IASB, vil der blive redegjort for senere, jf. afsnit 6.7.3.

4.4.4. Goodwill

På tidspunktet for første indregning, dvs. overtagelsestidspunktet skal overtagende virksomhed indregne goodwill som et aktiv. Måling skal ske til kostpris, hvilket her opgøres som det beløb, hvormed kostprisen for virksomhedsovertagelsen overstiger den overtagende virksomheds andel af nettodagsværdien af de overtagne aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser, som er indregnet i overensstemmelse med afsnittet omkring identificerbare aktiver og forpligtelser⁶⁵.

Det præciseres, at goodwill, der stammer fra en virksomhedsovertagelse, udgør en betaling fra overtagende virksomhed i forventning om fremtidige økonomiske fordele fra aktiver, som ikke kan identificeres individuelt og indregnes separat⁶⁶. Goodwill er altså en residualpost og kan bl.a. bestå af følgende elementer:

⁶¹ Disse ansættelseskontrakter må være fordelagtige for arbejdsgiveren.

⁶² Dette er det mest almindelige, idet databaser ofte er resultatet af virksomhedens normale drift, f.eks. kundelister, information om virksomhedens kredit eller videnskabelig information.

⁶³ Egen tilvirkning med inspiration fra IFRS 3, Illustrative Examples og Deloitte, Ny IAS/IFRS om virksomhedssammenslutninger

⁶⁴ Fedders, Jan, Virksomhedssammenslutninger

⁶⁵ IFRS 3, punkt 51

⁶⁶ IFRS 3, punkt 52

- Arbejdsstyrken (den ikke-begunstigede)
- Distributionskanaler
- Teknisk- og uddannelsesekspertise
- Kundeservice og support
- Geografisk placering

Goodwill erhvervet ved en virksomhedsovertagelse skal nedskrivningstestes årligt eller oftere, såfremt begivenheder eller andre forhold indikerer, at denne goodwill eventuelt er værdiforringet i overensstemmelse med bestemmelserne i IAS 36, Værdiforringelse af aktiver⁶⁷. Nedskrivning skal ske til lavere genindvindingsværdi, såfremt denne er lavere end den bogførte værdi. Goodwill skal altså *ikke* afskrives. Dermed søger IASB at ensrette den regnskabsmæssige behandling af goodwill med de amerikanske regnskabsstandarder, der med vedtagelsen af FAS 142 også er gået bort fra afskrivning af goodwill.

At nedskrivningstesten skal som minimum skal gennemføres én gang årligt, udspringer givetvis af det forhold, at testen ikke længere blot er et supplement til afskrivningerne, men derimod alene skal sikre en eventuel regulering af den regnskabsmæssige værdi af goodwill⁶⁸. I Bilag II findes en liste over indikatorer på værdiforringelse.

Præsentationen af den regnskabsmæssige behandling af goodwill er lavet med henblik på en diskussion af de økonomiske og ledelsesmæssige konsekvenser af alene at nedskrivningsteste. Denne diskussion skal danne grundlag for argumenter om relevansen af at få udskilt så mange immaterielle aktiver fra goodwill ved virksomhedsovertagelser, jf. afsnit 6.7.3.

4.5. Ændringer i forhold til IAS 22

Der er flere radikale ændringer i IFRS 3 i forhold til forgængeren, IAS 22. Alene navneskiftet fra IAS 22 til IFRS 3 indikerer store ændringer. Begrundelserne for ændringerne samt en beskrivelse heraf findes i introduktionsafsnittet til IFRS 3 samt i afsnittet Basis for Conclusions, hvilke vil blive gennemgået i det følgende.

⁶⁷ IFRS 3, punkt 55

⁶⁸ Lauritsen, Anders Stig og Israelsen, Søren, Regnskabsmæssig behandling af goodwill

4.5.2. Indregning

Den overtagende virksomhed skal som følge af overtagelsesmetodens anvendelse indregne alle den overtagne virksomheds identificerbare aktiver, forpligtelser og eventualforpligtelser i overtagelsesbalancen til dagsværdi. Dette betyder også, at minoritetsinteresser i den overtagne virksomhed skal måles til dagsværdi. Den tilladte metode fra IAS 22, hvorefter alene den overtagende virksomheds forholdsmæssige andel af nettoaktiverne skulle måles til dagsværdi, er ikke længere tilladt. At også eventualforpligtelser skal indregnes er nyt i forhold til IAS 22, hvor disse indgik i goodwill-beløbet.

Begrundelse

IASB lægger i sin begrundelse vægt på, at samtlige aktiver og forpligtelser i den overtagne virksomhed skal måles til dagsværdi, hvorfor også minoritetsinteresser skal indregnes i overtagelsesbalancen. Desuden er indregningen af minoritetsinteresser i overensstemmelse med IAS 27, Koncernregnskaber og separate årsregnskaber, der bestemmer, at målet med konsoliderede regnskaber er at stille relevant og pålidelig information til rådighed for regnskabsbrugeren omkring finansiell information om den samlede mængde af ressourcer, som er under virksomhedens kontrol⁷⁰.

4.5.3. Immaterielle aktiver

IFRS 3 kræver flere immaterielle aktiver indregnet i balancen. IAS 22 krævede således, at det skulle være sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele ville tilflyde virksomheden fra aktivet. I IFRS 3 antages sandsynlighedskriteriet altid at være opfyldt ved virksomhedsovertagelser.

Begrundelse

Et af argumenterne for at adskille immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser fra goodwill er, at det forøger den regnskabsmæssige nytteværdi. IASB besluttede derfor bl.a. at lade igangværende forsknings- og udviklingsprojekter indregne som immaterielle aktiver, hvis de opfylder de almindelige indregningskriterier. Uanset om disse tidligere har været indregnet⁷¹.

4.5.4. Goodwill

IAS 22 krævede, at goodwill skulle amortiseres over dets levetid, og at denne levetid ikke kunne overstige 20 år. IFRS 3 bestemmer modsat, at goodwill ved efterfølgende måling ikke skal

⁷⁰ IFRS 3, Basis for conclusions, punkt 121-123

⁷¹ IFRS 3, Basis for conclusions, punkt 88-90

afskrives, men i stedet testes for værdiforringelse årligt eller tiere, såfremt der er indikatorer på værdiforringelse.

Begrundelse

I overvejelserne omkring den mest passende regnskabsmæssige behandling af overtagen goodwill undersøgte IASB følgende 3 muligheder⁷²:

1. Lineær afskrivning med nedskrivningstests ved indikationer af værdiforringelse.
2. Ingen afskrivning, men i stedet nedskrivningstests årligt samt ved indikationer af værdiforringelse.
3. Lade virksomheder have valget mellem 1. og 2.

IASB konkluderede dog, at det ville kompromittere både sammenligningsmulighederne på tværs af virksomheder og pålideligheden af den regnskabsmæssige information. De, der responderede på udkastet til IFRS 3 (ED⁷³ 3), fremførte følgende argumenter for at følge alternativ 1., dvs. lineær afskrivning med nedskrivningstests ved indikationer af værdiforringelse⁷⁴:

- Erhvervet goodwill vil blive forbrugt og med tiden erstattet af internt oparbejdet goodwill. Afskrivning sikrer dermed, at den erhvervede goodwill indregnes i virksomhedens overskud eller tab, samt at internt goodwill ikke bliver indregnet i stedet for. Dette er i overensstemmelse med IAS 38, der ikke tillader indregning af internt oparbejdet goodwill.
- Afskrivning er måden at allokere omkostningerne ved erhvervelsen over levetiden, og benyttes ved efterfølgende måling af andre aktiver, hvorfor dette også burde gælde for værdiforringelsen af goodwill.
- Levetiden for goodwill kan ikke forudsiges pålideligt. Systematisk afskrivning skal derfor ses som en praktisk løsning på et vanskeligt problem.

IASB lagde ved overvejelserne af disse argumenter dog især vægt på, at det ikke er muligt at forudsige levetiden på goodwill pålideligt. Forskellen på afskrivning af f.eks. materielle aktiver og goodwill er, at materielle aktiver under ingen omstændigheder har en levetid, der overstiger aktivets forventede fysiske anvendelighed. Bl.a. derfor besluttede IASB, at afskrivning af goodwill ikke ville sikre en nyttig information for regnskabsbrugeren. Således må goodwill nedskrivningstestes i overensstemmelse med bestemmelserne i IAS 36⁷⁵.

⁷² IFRS 3, Basis for conclusions, punkt 137

⁷³ Exposure Draft

⁷⁴ IFRS 3, basis for conclusions, punkt 139

⁷⁵ IFRS 3, basis for conclusions, punkt 140-142

4.5.5. Sammenfatning af ændringerne i IFRS 3

Her vises for overblikkets skyld en skematisk oversigt over de væsentligste forskelle mellem IAS 22 og IFRS 3 og dermed reelt også forskellene mellem den danske (baseret på IAS 22) og den internationale regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser:

	IAS 22	IFRS 3
Metode for regnskabsmæssig behandling	Overtagelsesmetoden og sammenlægningsmetoden (under visse betingelser) er begge tilladte.	Alene overtagelsesmetoden må anvendes.
Indregning	Kun den overtagende virksomheds forholdsmæssige andel af overtagne virksomhed indregnes.	Hele værdien af den overtagne virksomhed indregnes. Minoritetsinteresser indgår til dagsværdi.
Immaterielle aktiver	Ikke præciseret, at immaterielle aktiver indregnes separat fra goodwill, hvis det opfylder indregningskriterierne.	Opfyldes indregningskriterierne, indregnes immaterielle aktiver separat fra goodwill. Sandsynlighedskriteriet anses altid for opfyldt.
Goodwill	Afskrives over levetiden – max. 20 år – kombineret med test for værdiforringelse.	Test for værdiforringelse årligt og ved indikationer på værdiforringelse.

Boks 4.3: Forskellene mellem IAS 22 og IFRS 3⁷⁶

Med udsendelsen af IFRS 3 blev der lagt op til væsentlige ændringer i den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger, som det fremgår af ovenstående tabel. Hvor købsprisallokering nok historisk set har været baseret på en overordnet gennemgang af balancen med henblik på identifikation af væsentlige merværdier (som blev indregnet som goodwill), vil der nu være behov for en langt mere grundig gennemgang af den overtagne virksomheds forhold med henblik på at identificere og værdiansætte især immaterielle aktiver.

Den del af købesummen, der vil blive allokert til goodwill vil efter al sandsynlighed blive mindre, samtidig med, at de fra goodwill udskilte immaterielle aktiver ofte vil skulle afskrives over en kort periode. Dermed risikerer de overtagende virksomheder, at effekten af virksomhedsovertagelserne først viser sig efter nogle år - som følge af belastningerne fra afskrivningerne på de immaterielle

⁷⁶ Egen tilvirkning

aktiver. Dette kan måske være en indirekte tilskyndelse til ledelserne i de overtagende virksomheder til ikke at udskille de immaterielle aktiver fra goodwill, jf. diskussionen i afsnit 6.7.5.

4.6. Kritik af IFRS 3

I IFRS 3 findes et afsnit omkring ”dissenting opinions”, dvs. afvigende synspunkter. Her er der anført tre punkter, som udsættes for kritik:

1. Udsættelsen af fresh start-metoden
2. Indregningskriterierne for immaterielle aktiver og eventualforpligtelser erhvervet ved virksomhedsovertagelser
3. Afskaffelsen af afskrivning af goodwill.

4.6.1. Udsættelse af fresh start-metoden

Fresh start-metoden behandler en virksomhedssammenslutning som værende oprettelse af en ny virksomhed. Derfor skal alle aktiver i begge virksomheder revurderes til dagsværdi på datoen for sammenslutningen, hvilket giver en troværdig repræsentation af den økonomiske realitet ved en virksomhedssammenslutning. Fresh start-metoden er velkendt i regnskabsliteraturen og var foreslået allerede i udkastet til IAS 22. Derfor skulle overvejelserne omkring benyttelsen af metoden aldrig være blevet udsat⁷⁷.

4.6.2. Opfyldelse af sandsynlighedskriteriet

Der afviges fra det i punkt 37 anførte indregningskriterium, idet immaterielle aktiver og eventualforpligtelser erhvervet i en virksomhedsovertagelse her fritages for kravet om, at det skal være sandsynligt, at fremtidige pengestrømme tilflyder eller fragår overtagende virksomhed. IASB erkender dog i punkt BC96 og BC112, at dette er i uoverensstemmelse med begrebsrammen⁷⁸, hvilket vil blive diskuteret senere, jf. afsnit 8.2.1.

4.6.3. Afskrivning af goodwill

Det anføres, at afskrivning af goodwill er en veletableret og velforstået fremgangsmåde, og at det ikke har givet anledning til umiddelbare problemer at afskrive over max 20 år og samtidig teste for

⁷⁷ IFRS 3, Dissenting opinions, punkt 4

⁷⁸ IFRS 3, Dissenting opinions, punkt 7

værdiforringelse ved indikationer herpå. Fordelene ved afskrivning er enkeltheden, gennemsigtigheden og den præcise målrettedhed med hvilken goodwill allokeres⁷⁹.

Desuden er holdningen til værdiforringelse ved nedskrivningstests alene i uoverensstemmelse med forbuddet mod indregning af internt oparbejdet goodwill. Der er ved nedskrivningstests fare for, at den overtagne goodwill med tiden vil blive erstattet helt af internt oparbejdet goodwill.

Det overtagne goodwill har en begrænset levetid, og denne levetid er meget svær at afgøre, medmindre man lader denne afskrive over en nærmere bestemt periode, selv om den metode kan virke mere eller mindre tilfældig. Derfor er man her enige om, at den bedste metode er en lineær afskrivning (med mindre der er indikationer for, at en alternativ afskrivningsmetode vil være mere troværdig) over goodwillens levetid med nedskrivningstests ved indikationer på værdiforringelse.

Det anføres også, at der er betragtelige omkostninger forbundet med at foretage nedskrivningstests, og at fordelene herved let kan blive reduceret kraftigt. Det anbefales derfor, at denne metode blot bør være et tilladt alternativ til afskrivning med nedskrivningstests, hvis forudsætningen om begrænset levetid kan afvises helt.

Det indrømmes dog, at ingen af metoderne vil være perfekte til den regnskabsmæssige behandling af værdiforringelse af goodwill, som er en af de sværeste discipliner ved finansiel rapportering. Også ved afskrivning af goodwill samtidig med, at der ikke afskrives på immaterielle aktiver kan skabe problemer f.eks. med forkert klassifikation. Denne problemstilling er dog reduceret kraftigt, idet indregningskriterierne i den ajourførte IAS 38 skaber grundlag for identificering og indregning af de immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedsovertagelse.

4.7. Udkast til ny IFRS 3

Det er ikke længe siden, at IFRS 3 trådte i kraft. Alligevel har IASB og FASB allerede nu udsendt et udkast til en ny IFRS 3 (herefter kaldet ED3). Dette udkast vil blive gennemgået i det følgende – med henblik på at vurdere, om tendensen i ændringerne af den regnskabsmæssige behandling fortsættes i dette udkast.

Selv om den eksisterende IFRS 3 allerede anses som et forsøg på at tilnærme sig de amerikanske regnskabsregler, har IASB og FASB d. 30/6 2005 offentliggjort et forslag til en ny

⁷⁹ IFRS 3, Dissenting opinions, punkt 8-16

regnskabsstandard udviklet i samarbejde, som vil ændre den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser.

Forslaget er et klart signal om, at de to standardsættere vil fortsætte bestræbelserne på at eliminere forskellene mellem de to regelsæt. Dog kan man argumentere, at først når standarden vedtages endeligt, giver det en indikation af den politiske vilje til på længere sigt at samarbejde mod konvergens mellem de forskellige regnskabsregler.

En af de væsentligste udfordringer bliver nok, hvordan IASB og FASB vil håndtere de mange modstridende synspunkter, der vil blive udtrykt fra de forskellige lande, når udkastene skal drøftes og gennemføres. Det bliver ikke nemt at tilgodese modstridende prioriteter og synspunkter fra så forskellige interessegrupper. Hvis dette projekt bliver en succes, vil det dog være et vigtigt skridt i de kommende konvergensbestræbelser mellem de to regelsæt⁸⁰.

Udkastet indeholder en del væsentlige ændringer, men er dog ikke så gennemgribende ændret som den første IFRS 3, hvor man bl.a. droppede sammenlægningsmetoden og skiftede fra afskrivning af goodwill til udelukkende nedskrivningstests. Der er således ikke ændret i grundprincippet om, at der altid skal identificeres en overtagende part. Det aktuelle forslag behandler visse basale problemstillinger ved den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser. Således er udkastet af højeste relevans for nærværende opgave.

Udkastet er et såkaldt Exposure Draft, som er en led i IASB's standardiserings-procedure. Denne procedure består af følgende led⁸¹:

1. Draft Point Outline
2. Point Outline
3. Draft Statement of Principles
4. Statement of Principles
5. Draft Exposure Draft
6. **Exposure Draft**
7. Proposed IFRS
8. IFRS

Selve Exposure Draft'et findes altså et godt stykke inde i processen, hvorfor man må forvente at både viljen og evnen til at få tilrettet dette til en endelig standard er til stede. Derfor synes dette yderligere relevant at inddrage i opgaven.

⁸⁰ KPMG, Udkast til nye regnskabsstandarder udfordrer den traditionelle tankegang

⁸¹ Zingel, Harry, IFRS und IAS, Grundbegriffe der Internationale Rechnungslegung, side 8

4.7.1. Ændringer i forhold til den gældende IFRS 3

De væsentligste ændringer i ED3 i forhold til den gældende IFRS 3 er beskrevet i det følgende⁸².

Anvendelsesområde

Kravene i ED3 gælder også for virksomhedssammenslutninger af virksomheder under fælles kontrol og virksomhedssammenslutninger opnået ved kontrakt alene.

Definition af virksomhedssammenslutning

I den nye definition udtrykkes kravet om anvendelse af overtagelsesmetoden tydeligt:

En virksomhedssammenslutning er en transaktion eller en anden begivenhed, i hvilken en overtagende virksomhed *opnår kontrol* over én eller flere virksomheder

Måling af overtagne virksomheds dagsværdi

Den største ændring er imidlertid overgangen til en fuldt ud dagsværdibaseret model. ED3 kræver, at overtagende virksomhed indregner hele den overtagne virksomhed til dagsværdi, også selv om overtagelsen sker trinvis eller hvis mindre end 100 % af den overtagne virksomhed ejes på overtagelsestidspunktet. Den nuværende gældende IFRS 3 kræver alene indregning på basis af de akkumulerede omkostninger ved overtagelsen.

Desuden kræver ED3, at overtagende virksomhed i en virksomhedssammenslutning, hvor dagsværdien af den overtagende virksomheds forholdsmæssige andel af overtagne virksomhed overstiger vederlaget for andelen ved sammenslutningen (dvs. i daglig tale "en god handel"), først modregner dette overskydende beløb i den ved sammenslutningen identificerede goodwill, og først derefter indregner resten af det overskydende beløb som en indtægt i resultatopgørelsen. I den gældende IFRS 3 skal hele dette overskydende beløb straks indregnes som en indtægt.

Indregning og måling af overtagne aktiver og påtagne forpligtelser

ED3 kræver, at overtagende virksomhed i en virksomhedssammenslutning, hvor mindre end 100 % af overtagne virksomhed ejes på overtagelsestidspunktet, indregner de identificerbare aktiver og forpligtelser til deres fulde dagsværdi og indregner goodwill som forskelsbeløbet mellem overtagne virksomheds dagsværdi og dagsværdien af de identificerede aktiver og forpligtelser. Den gældende IFRS 3 kræver derimod, at goodwill opgøres som forskellen mellem kostprisen for den overtagne

⁸² IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punkt IN9

andel af den overtagne virksomhed og den forholdsmæssige dagsværdi af de identificerede aktiver og forpligtelser.

Immaterielle aktiver

Den overtagende virksomhed skal ifølge ED3 indregne immaterielle aktiver separat fra goodwill, hvis blot definitionen på immaterielle aktiver i IAS 38 er overholdt⁸³. I den gældende IFRS 3 må immaterielle aktiver alene indregnes, såfremt de opfylder definitionen på immaterielle aktiver i IAS 38 og, hvis de har en værdi, der kan måles pålideligt.

Begrundelsen herfor skal findes i ED3, Basis for conclusions, punkt 100-102. Her anføres det, at et krav om pålidelig måling ikke findes i FAS 141, og at IASB og FASB derfor overvejede, hvorvidt dette krav skulle opretholdes, og kom frem til en konklusion. Denne konklusion er, at selv om der ofte vil være indeholdt en mængde subjektiv vurdering ved målingen af dagsværdien af de immaterielle aktiver, vejer hensynet til nytteværdien af den regnskabsmæssige information tungest, og derfor blev det besluttet at fjerne kravet om pålidelig måling af immaterielle aktiver ved virksomhedssammenslutninger.

4.7.2. Den nye IFRS 3's realisme og anvendelighed

Siden udkastet til en ny IFRS 3 blev sendt på gaden i juni 2005, har det været udsat for massiv kritik fra en bred mængde af meningstilkendegivere: Ledelser i virksomheder, analytikere, investorer, regnskabsfolk samt endda også politikere fra organer i EU. Specielt fire bestemmelser har skabt bekymring i regnskabsverdenen⁸⁴:

1. Den fulde goodwill-metode. En sådan opgørelse vil blive meget subjektiv og ikke have den store nytteværdi i årsrapporten, idet købesummen opgøres af overtagende virksomhed og dennes eget syn på aftalens værdiskabende potentiale.
2. Eventualforpligtelser til dagsværdi. Eksempelvis kan nævnes igangværende eller truende retssager, hvor der kan blive tale om enorme erstatningssummer for virksomheden. Disse trusler skal ikke bare oplyses i regnskabet, men oven i købet behæftes med en dagsværdi baseret på den potentielle størrelse og sandsynligheden for, at erstatningen skal betales. Dette giver store bekymringer mht. den pålidelige måling af disse. Igen bliver nytteværdien af den regnskabsmæssige information forringet.

⁸³ Dog må en samlet arbejdsstyrke fortsat ikke indregnes.

⁸⁴ Jopson, Barney, IASB should think again on merger rules. Opinion is united against the proposed IFRS 3 on acquisitions

3. Skiftet til fokus på regnskaber, som fokuserer på de enkelte virksomheder, der tilsammen udgør en koncern, i stedet for at producere årsrapporten ud fra hensynet til moder-virksomhedens aktionærer.
4. Behandlingen af omkostninger til transaktioner ved virksomhedssammenslutninger som en separat udgift i stedet for at lade beløbet indgå som en del af købesummen.

Formanden for IASB, Sir David Tweedie, siger, at han godt forstår ønsket om stabilitet i regnskabsstandarderne og den massive kritik af de foreslåede ændringer, men giver samtidig til kende, at man i IASB står i et dilemma. På den ene side skal man tage hensyn til ønsket om stabilitet i regnskabsstandarderne, mens man på den anden side også har forpligtet sig til at få de internationale standarder og de amerikanske standarder til at konvergere⁸⁵.

Denne kritik er ikke specielt rettet mod behandlingen af immaterielle aktiver i forbindelse med virksomhedssammenslutninger, men alligevel må den massive kritik tages alvorligt. Kritikken kan i sidste ende resultere i, at forslaget ikke bliver til noget. Grundet den massive kritik af udkastet ligger datoen for den endeligt godkendte standard et godt stykke ude i fremtiden.

4.8. Delkonklusion

Dette kapitel har haft til formål at besvare følgende delspørgsmål:

2) Hvordan er den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser? Hvilke tanker og overvejelser har der været før og under indførelsen af IFRS 3? Hvordan er der argumenteret for de regnskabsmæssige ændringer i forhold til tidligere og kommende standarder?

Den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser er inde i en periode med hastige ændringer. IAS 22 er blevet underlagt en række gennemgribende ændringer og er nu udsendt som IFRS 3. De for opgaven væsentligste ændringer i IFRS 3 er:

- Goodwill skal ikke længere afskrives systematisk over en fastsat levetid, men alene underkastes nedskrivningstests – mindst én gang årligt og ved indikationer på nedskrivningsbehov. Denne ændring er valgt, idet det er svært at bestemme levetiden, og da mange regnskabsbrugere ikke vægter afskrivninger på goodwill særligt højt.

⁸⁵ Jopson, Barney, IASB should think again on merger rules. Opinion is united against the proposed IFRS 3 on acquisitions

- Sammenlægningsmetoden er ikke længere tilladt. Alle virksomhedssammenslutninger skal behandles i overensstemmelse med overtagelsesmetoden, hvorved der altid er mulighed for eksistensen af goodwill, hvorfor det er essentielt at få udskilt så mange immaterielle aktiver som muligt, jf. ovenstående punkt. IASB begrundet skiftet med, at langt de fleste virksomhedssammenslutninger er overtagelser, og at en ekstra metode kun bidrager til at forværre sammenligneligheden og til kreativ tænkning i de sammensluttede virksomheder for at kunne benytte netop den metode, som giver det ønskede økonomiske resultat.
- Langt flere immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser skal identificeres og indregnes, idet sandsynlighedskravet altid anses for opfyldt. Desuden er det præciseret, at separerbarhed eller hidrøren fra kontraktlig eller anden juridisk rettighed indikerer eksistensen af et immaterielt aktiv og udgør dermed indregningskravene. En anden konsekvens er indregningen af en række internt oparbejdede immaterielle aktiver, som før overtagelsen ikke kunne indregnes. IASB anfører, at den regnskabsmæssige information får større nytteværdi ved at få de immaterielle aktiver udskilt fra goodwill-beløbet.

Overtagelsesmetoden medfører følgende fremgangsmåde ved virksomhedsovertagelser:

1. Identifikation af overtagende virksomhed
2. Måling af kostprisen af overtagne virksomhed
3. Allokering af kostprisen

Især sidste punkt er væsentligt, idet det er her, at overtage virksomheds immaterielle aktiver identificeres og værdiansættes. Dette sker i overtagelsesbalancen, hvor kravene til indregning af immaterielle aktiver er særdeles lempelige. En indikation af IASB's vilje til at få udskilt mange immaterielle aktiver.

Det fremgår af IFRS 3, at immaterielle aktivers identificerbarhed afhænger af, om de er separerbare fra virksomhedens øvrige aktiver, eller om de hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed.

For at kunne indregnes, må de identificerede immaterielle aktiver desuden kunne måles pålideligt. Målingen skal ske til dagsværdi. Overtagende virksomhed må således opgøre dagsværdien under henvisning til et aktivt marked, og hvis et sådant ikke findes, på et grundlag, der afspejler de beløb, den overtagende virksomhed ville skulle betale for aktivet i en handel mellem kvalificerede, villige, indbyrdes uafhængige parter baseret på den bedste til rådighed eksisterende information. Dagsværdien af immaterielle aktiver, hvor der ikke er tilknyttet en kontraktlig fastsat pengestrøm, må ofte opgøres på grundlag af en egentlig værdiansættelsesmodel.

IFRS 3 har været udsat for meget kritik. Især som følge af ændringen til nedskrivningstests alene ved den efterfølgende måling af goodwill samt fjernelse af sandsynlighedskravet har været fokuspunkter for kritikken. Alligevel har IASB valgt at sende et udkast til en ny IFRS 3 på gaden (i samarbejde med FASB), hvor tendenserne i ændringerne fra IAS 22 til IFRS 3 videreføres.

I ED3 er indregningskravene for immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser endda mere lempelige end i IFRS 3, idet pålidelighedskravet også er fjernet. Desuden er der i ED3 tale om overgang til en fuld dagsværdi-model. Disse ændringer forsøges forklaret af IASB som praktiske og nødvendige for en bedre regnskabsmæssig information.

Ændringerne fra IAS 22 til ED3 er dog mange, og flere af ændringerne synes uhensigtsmæssige og i direkte strid med det teoretiske fundament, hvorfor det virker utroværdigt, at disse ændringer alene skyldes nødvendige tilpasninger til ændringer i praksis i medlemslandene. I stedet kan det tænkes, at ændringerne delvist kan skyldes hensynet til at få standarderne til at konvergere med de amerikanske pendanter. Disse betragtninger vil danne grundlag for en del af diskussionerne i afsnit 8.3.

Sammenfattende har kapitlet rettet fokus mod identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser. Idet opfyldelsen af definitionen af immaterielle aktiver er særdeles central for identifikationen af de immaterielle aktiver, vil denne blive præsenteret og diskuteret i følgende kapitel.

5. Definitioner

For at kunne redegøre for den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser med fokus på de erhvervede immaterielle aktiver, er det vigtigt at få defineret disse. I dette kapitel vil der blive redegjort for definitionerne af aktiver og derefter immaterielle aktiver samt goodwill, som de er defineret i den ajourførte IAS 38 samt IFRS 3. Desuden vil kapitlet indeholde en diskussion af definitionernes anvendelighed.

5.1. Definition af aktiver

Aktiver defineres IAS 38, punkt 8 som:

En ressource, som *kontrolleres* af virksomheden som følge af tidligere begivenheder, og hvorfra *fremtidige økonomiske fordele* forventes at tilgå virksomheden.

Denne definition er helt i overensstemmelse med definitionen i begrebsrammen, jf. punkt 3.4.6.1. De i kursiv markerede centrale begreber vil de herefter blive redegjort for.

5.1.1. Kontrol

En virksomhed kontrollerer et aktiv, såfremt virksomheden har beføjelse til at tilegne sig de fremtidige økonomiske fordele fra den underliggende ressource og til at begrænse andres adgang til disse fordele, jf. IAS 38, punkt 13

Dette krav om omsætningsbeskyttelse er opfyldt for enerettigheder⁸⁶, dvs. patenter, varemærker, osv., men er et centralt problem for mange immaterielle aktiver.

Kravet om beføjelsen til at tilegne sig de fremtidige økonomiske fordele fra aktivet betyder samtidig, at det *ikke* er afgørende, om virksomheden har det juridiske ejerskab over aktivet. Dette er bl.a. relevant ved leasing, hvor det er leasende virksomhed, der må indregne aktivet i sin balance, idet det er denne virksomhed, der har adgang til de fremtidige økonomiske fordele fra leasingobjektet.

⁸⁶ Eneretten betyder, at andre er udelukkede fra at bruge eller få registreret samme rettighed for de samme eller lignende varer eller tjenesteydelser.

5.1.2. Fremtidige økonomiske fordele

Fremtidige økonomiske fordele kan ifølge IAS 38 omfatte omsætningen af salg af produkter eller tjenesteydelser, omkostningsbesparelse eller andre fordele hidrørende fra virksomhedens anvendelse af aktivet⁸⁷.

Det er således her vigtigt at notere sig, at de fremtidige økonomiske fordele *både* kan vise sig ved øget indtjening og ved interne omkostningsbesparelser.

5.2. Definition af immaterielle aktiver

IAS definerer i afsnit 8 et immaterielt aktiv som følger:

”Et immaterielt aktiv er et *identificerbart, ikke-monetært* aktiv *uden fysisk substans*.”

I IAS 38, punkt 9 er der oplistet en række eksempler på immaterielle aktiver:

- Videnskabelig eller teknisk viden
- Design og implementering af nye processer eller systemer
- Licenser
- Intellectuel kapital
- Markedskendskab og varemærker

Som ovenfor under aktiv-definitionen vil der følgende blive redegjort for nøglebegreberne i definitionen.

5.2.1. Ikke-monetært aktiv

Ikke-monetære aktiver må som ordet antyder bestå af alle aktiver, der ikke er omfattet af definitionen af monetære aktiver i IAS 38, punkt 8, der lyder som følger:

”Monetære aktiver er likvide beholdninger og aktiver, der modtages med et kontant beløb, der enten er fast, eller kan opgøres.”

⁸⁷ Som et eksempel på omkostningsbesparelse kan nævnes anvendelsen af intellektuel kapital i en produktionsproces, som kan reducere fremtidige produktionsomkostninger frem for at øge den fremtidige omsætning.

De ikke-monetære aktiver er således aktiver, hvis pålydende værdi ikke ændres som følge af inflation. Formålet med at inkludere ikke-monetære aktiver i definitionen af immaterielle aktiver er at udelukke finansielle aktiver som f.eks. obligationer samt andre identificerbare aktiver uden substans som f.eks. varedebitorer.

5.2.2. Uden fysisk substans

Ved at stille krav om, at aktiverne skal være uden fysisk substans, afgrænses der over for alle materielle aktiver.

Visse immaterielle aktiver kan imidlertid være indeholdt i en fysisk substans. Som eksempel herpå kan nævnes musik eller software på en cd, juridiske dokumenter samt film på en dvd. IAS 38 bestemmer, at der ved afgørelsen af, om aktivet regnskabsmæssigt skal behandles som materielt aktiv efter IAS 16 eller som immaterielt aktiv, beror på en vurdering af, hvilket element, der er mest væsentligt⁸⁸. Eksempelvis bør software på en cd-rom regnskabsmæssigt behandles som et immaterielt aktiv, mens software, der er en integreret del af en computer, og som ikke kan fungere uden denne software, behandles som et materielt aktiv. Det er altså ikke nok at konstatere, at der er tale om software. Muligheden for separerbarhed må også vurderes, jf. afsnit 4.2.1., før det kan afgøres, om der er tale om en del af et materielt aktiv eller et selvstændigt immaterielt aktiv.

5.2.3. Identificerbarhed

For at et aktiv opfylder kriteriet om identificerbarhed i definitionen på et immaterielt aktiv, må det kunne udskilles eller adskilles fra virksomheden. Aktivet må kunne sælges, overdrages, gives i licens, udlejes eller udveksles, enten separat eller sammen med en tilknyttet kontrakt, et tilknyttet aktiv eller en tilknyttet forpligtelse. Hvis ikke aktivet kan udskilles må det hidrøre fra kontraktlige eller juridiske rettigheder, uanset om disse rettigheder kan overdrages eller udskilles fra virksomheden eller fra andre rettigheder og forpligtelser⁸⁹.

Det centrale er her, at aktivet enten må:

1. Være separerbart, eller
2. Hidrøre fra kontrakt eller anden juridisk rettighed.

Idéen med identificerbarheden af et immaterielt aktiv er at kunne skelne mellem dette og goodwill.

⁸⁸ IAS 38, punkt 4

⁸⁹ IAS 38, punkt 12

Opfyldelsen af kravet om identificerbarhed synes umiddelbart at være den største udfordring ved opfyldelsen af definitionen i praksis, hvorfor næste kapitel vil have identifikationsprocessen i fokus.

5.3. Definition af goodwill

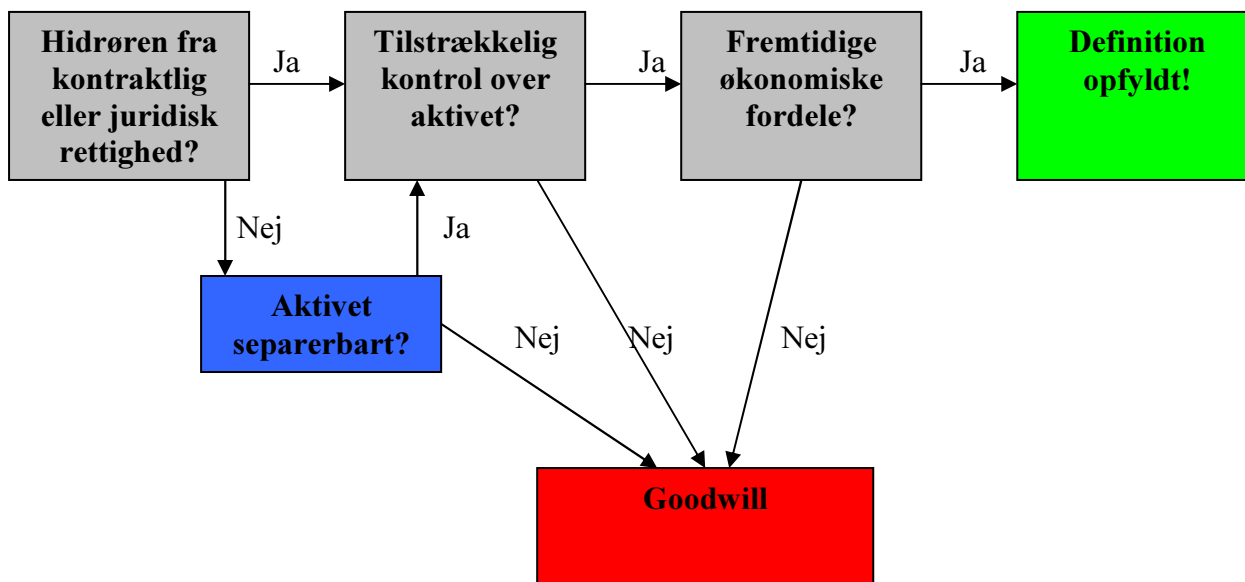
IFRS 3 definerer i appendiks A goodwill som værende:

Fremtidige økonomiske fordele hidrørende fra aktiver, der ikke kan identificeres individuelt og indregnes separat.

Goodwill er dermed en residual, der først kan opgøres, efter alle øvrige immaterielle aktiver er identificeret og værdiansat.

5.4. Illustration af processen

Nedenstående figur kan illustrere processen ved afgørelsen af, om aktivet opfylder definitionen på et immaterielt aktiv:



Figur 5.1: Illustration af processen omkring opfyldelsen af definitionen på et immaterielt aktiv

Det ses af ovenstående figur, at vurderingen af separerbarhed først bliver aktuel, såfremt aktivet ikke hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed. Dette forklarer samtidig, hvorfor der i boks 4.2. er oplistet flest immaterielle aktiver hidrørende fra kontrakt eller anden juridisk rettighed. Disse kan således også godt samtidig være separerbare.

5.5. Diskussion

Dette afsnit har til formål at diskutere, om definitionen af immaterielle aktiver dækker begrebet.

Den tidligere IAS 38 definerede i afsnit 7 et immaterielt aktiv som værende ”Et identificerbart, ikke-monetært aktiv uden fysisk substans, *som anvendes til produktion eller levering af varer eller tjenesteydelser, til udlejning til tredjepart eller til administrative formål.*”

I den hidtidige definition var det således afgørende med hvilket formål, virksomheden besad det immaterielle aktiv. Dette synes uden betydning, idet formålet med besiddelsen ikke er afgørende for størrelsen af de fremtidige økonomiske fordele, som kan tilflyde virksomheden fra aktivet. Således er det klart en forbedring, at denne del af definitionen er blevet slettet i den ajourførte IAS 38.

Jeg er enig med IASB⁹⁰ i den betragtning, at de afgørende kendetegn ved immaterielle aktiver er, at de:

1. Er ressourcer kontrolleret af virksomheden, hvorfra fremtidige økonomiske fordele forventes at tilflyde virksomheden. Det vigtige er ikke, hvorfor virksomheden er i besiddelse af aktivet, men i stedet om virksomheden har en reel værdi ud af at have *kontrol* over aktivet.
2. Mangler fysisk substans. Dette afgrænser over for alle materielle aktiver, og er således særligt væsentligt.
3. Er identificerbare: Aktivet må nødvendigvis være identificerbart for at kunne adskille dette fra goodwill.

Jeg har således ingen indvendinger mod definitionen i IAS 38, som jeg mener, dækker begrebet ganske glimrende.

Også en perspektivering til den amerikanske definition i FAS 141 kan belyse denne svaghed for IASB's definition. FAS 141 definerer immaterielle aktiver som ”Aktiver (dog ikke finansielle aktiver) uden fysisk substans.” Her er der ikke en afgrænsning over for monetære aktiver, hvorfor

⁹⁰ IAS 38, Basis for Conclusions, punkt 4-5

f.eks. varedebitorer, der er uden fysisk substans og goodwill. Desuden er der ikke afgrænset for ikke-identificerbare aktiver, hvorfor afgrænsningen mellem goodwill og øvrige immaterielle aktiver udviskes kraftigt.

IFRS er således meget specifik med hensyn til definitionen af immaterielle aktiver, hvilket har den ikke ubetydelige praktiske konsekvens, at alle immaterielle investeringer, der ikke opfylder definitionen på immaterielle aktiver, må omkostningsføres.

5.6. Delkonklusion

Dette kapitel havde til formål at besvare følgende delspørgsmål:

3) *Hvordan defineres immaterielle aktiver, og dækker definitionen begrebet?*

Et immaterielt aktiv defineres i IAS 38 som værende et *identificerbart ikke-monetært aktiv uden fysisk substans*. Der er hermed afgrænset overfor materielle aktiver og finansielle aktiver.

Desuden er det med denne definition gjort klart, at det væsentlige for identifikationen af et immaterielt aktiv er, om det *enten* er separerbart eller hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed.

Den tidligere definition indeholdt en fastlæggelse af formålet med besiddelsen, som nu med rette er fjernet. Formålet kan ikke være afgørende for størrelsen af de fremtidige økonomiske fordele, som aktivet forventes at kunne indtjene - eller spare virksomheden for.

Med baggrund i ovenstående, synes definitionen af et immaterielt aktiv at være dækkende for begrebet. Også den mangelfulde amerikanske definition af begrebet underbygger denne påstand, idet denne dermed ikke udgør et brugbart alternativ, som er værd at overveje.

Identificerbarheden synes at være det mest problematiske punkt for opfyldelsen af definitionen, og næste kapitel vil således have fokus på dette.

6. Identifikation af immaterielle aktiver

Nu, hvor det teoretiske fundament er på plads, definitionen på immaterielle aktiver er diskuteret og den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser er gennemgået, synes det relevant at gennemgå reglerne i den ajourførte IAS 38 omkring identifikation af immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedsovertagelse.

Afsnittet vil desuden medvirke til at få belyst *udviklingen* i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser, hvorfor der i gennemgangen af den regnskabsmæssige behandling flere gange vil blive sammenlignet med reguleringen i den tidligere IAS 38. Dette gøres med udgangspunkt i bestemmelserne i introduktionsafsnittet (IN1-IN13) til den ajourførte IAS 38. Desuden er den regnskabsmæssige udvikling skematiseret i Bilag VI.

6.1. Identifikation generelt

I de boks 4.2. er der oplyst en række eksempler på immaterielle aktiver, der skal identificeres i forbindelse med en virksomhedsovertagelse. Identifikationsprocessen er imidlertid ikke så simpel som blot at anvende en checkliste. For at kunne identificere immaterielle aktiver må man forstå den overtagne virksomheds realiteter og brancheforhold, virksomhedens value drivers⁹¹ samt forstå, hvordan de immaterielle værdier påvirker virksomhedens værdi.

Dette gøres i praksis ofte ved at foretage en due diligence analyse, hvor køber skaffer sig information for, at de mange forhold i sælgerens strategiske analyse er retvisende. Omfanget af denne due diligence afhænger som oftest af størrelsen af den overtagne virksomhed og den forventede salgpris og købers kendskab til virksomheden og virksomhedens branche. En potentiel strategisk køber, jf. afsnit 6.7.1, med stort branche- og konkurrencekendskab vil måske være tilbøjelig til helt eller delvist at undlade at foretage en due diligence analyse⁹².

Som tidligere nævnt er den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver af stadig stigende betydning, idet disse ofte udgør en dominerende del af virksomhedernes samlede aktiver. Forklaringen skal findes i den videnbaserede tidsalder, som tilskynder virksomhederne til at beskytte deres viden mod konkurrenterne eller at gøre produkterne til mærkevarer for at adskille sig

⁹¹ Virksomhedens værdiskabere. Her kan der bl.a. være tale om vækst (som dog også kan være en negativ value driver), mens de vigtigste value drivers i praksis må antages at være afkastningsgraden efter selskabsskat, virksomhedens gennemsnitlige kapitalomkostning (WACC'en) og dermed EVA (det afkast, som aktionærene får efter, at den investerede kapital er blevet aflønnet med aktionærernes og långivernes risikojusterede mindsteafkastkrav (WACC)). Disse er desuden væsentlige ved følsomhedsanalyser.

⁹² Andersen, Per Vestergaard, Corporate Finance & governance, økonomi, strategi, værdiskabelse, s. 16

fra konkurrenterne. Værdien af denne viden i form af patenter, rettigheder, varemærker og udviklingsprojekter er en af årsagerne til, at videntunge virksomheder ofte handles til værdier, der er mange gange højere end den regnskabsmæssige værdi, der fremgår af årsregnskaberne⁹³. Disse immaterielle værdier kommer oftest først frem ved virksomhedsovertagelser, hvilket vil fremgå af den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver i det følgende.

6.1.1. Immaterielle aktiver ifølge IAS 38

IAS 38 regulerer den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver. Der findes i standarden ikke en liste over typer af immaterielle aktiver, idet denne behandler alle immaterielle aktiver, der ikke er behandlet i andre standarder. Således behandles følgende typer aktiver i IAS 38 (listen er ikke udtømmende):

- Juridiske rettigheder
- Forsknings- og udviklingsaktiviteter
- Viden (ikke medarbejdere): brancheviden, produktviden mm.

Definitionerne på forskning og udvikling er som følgende⁹⁴:

Forskning er grundlæggende og planlagte undersøgelser foretaget for at opnå ny videnskabelig eller teknisk viden eller indsigt.

Udvikling er anvendelsen af *forsknings*resultater eller anden viden i en plan eller skitse til fremstilling af nye eller væsentligt forbedrede materialer, anordninger, produkter, processer, systemer eller tjenesteydelser forud for påbegyndelsen af en erhvervsmæssig produktion eller brug.

Den afgørende sondring mellem forskning og udvikling er således, om virksomheden er i teknisk set kendt terræn, eller om man bevæger sig i det ukendte. Det er vigtigt at notere sig, at udvikling både vedrører forbedringer af indtjeningsgrundlaget samt reduktioner i omkostningsniveauet.

Denne opgave tager imidlertid udgangspunkt i listen over identificerbare immaterielle aktiver i de illustrative eksempler i IFRS 3, der er gengivet i boks 4.2.

⁹³ Larsen, Michael Sten, Tendenser i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver, Revision og Regnskabsvæsen, nr. 7, 1999

⁹⁴ IAS 38, punkt 8

6.2. Identificerbarhed

Ved virksomhedsovertagelser anser IASB normalt betingelserne om kontrol og sandsynlighed for fremtidige økonomiske fordele for opfyldt, jf. kapitel 5, hvorfor det er afgørende, om der kan identificeres immaterielle aktiver i den overtagne virksomhed⁹⁵.

Hvis aktivet er identificerbart, anvendes den generelle indregningstest. Hvis ikke, anvendes IASB's regler om indregning af goodwill. Som tidligere nævnt er identifikationskriteriet i definitionen af et immaterielt aktiv opfyldt, såfremt aktivet er separerbart eller hidrører fra kontraktlige eller andre juridiske rettigheder.

I den ajourførte IAS 38 tydeliggøres kravet om identificerbarhed. I den tidligere standard defineredes begrebet således ikke, men anførte at et immaterielt aktiv kunne adskilles klart fra goodwill, såfremt det var separerbart. Men dette var ikke et krav for identificerbarheden.

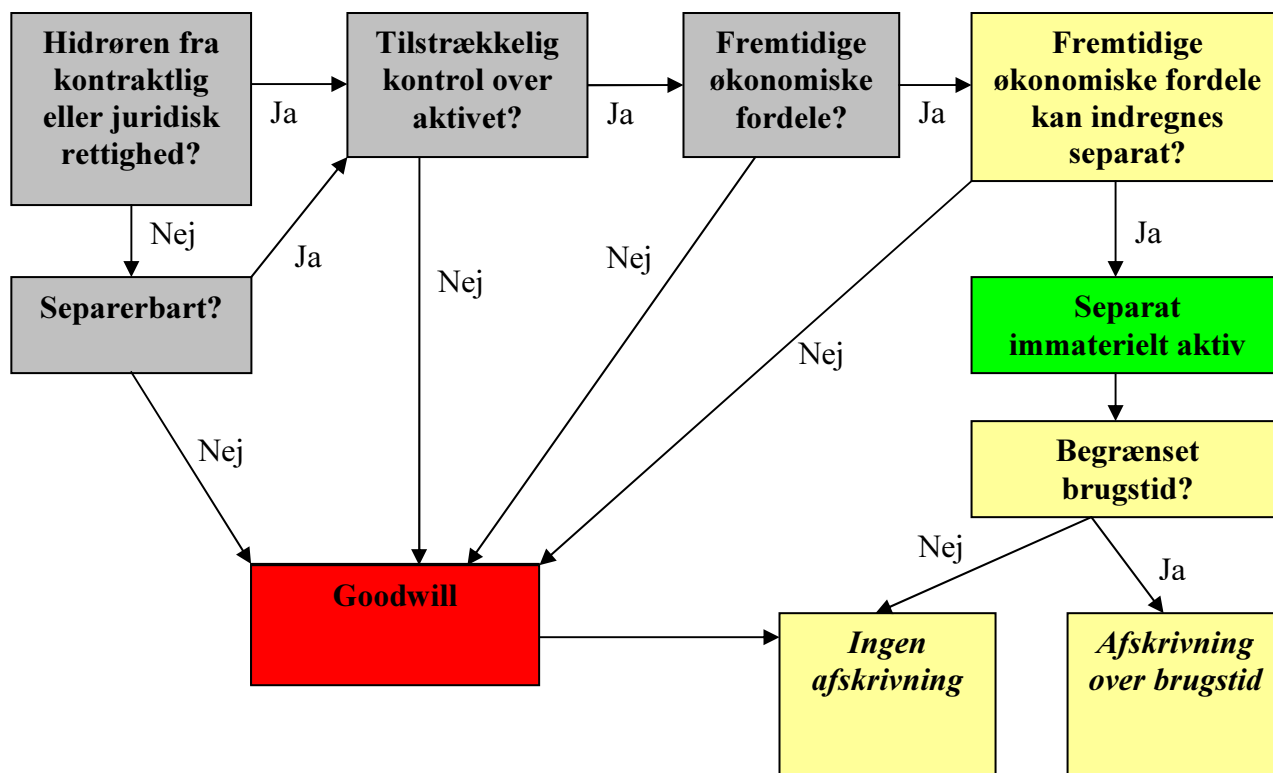
Ændringerne i IAS 38 er som tidligere nævnt også lavet af hensynet til konvergensbestrebelse mellem IASB og FASB. IASB besluttede således, at da immaterielle ofte blev indregnet som en del af goodwill på trods af bestemmelserne i IAS 22 og den tidligere IAS 38 om at indregne dem separat fra goodwill, ville nytten af årsrapporten blive forøget, hvis immaterielle aktiver blev adskilt og indregnet separat fra goodwill. IASB var således af den overbevisning, at dette kunne opnås med en tydeliggørelse af identificerbarheden af immaterielle aktiver.⁹⁶

6.2.1. Illustration af identifikationsprocessen

Identifikationsprocessen kan illustreres således:

⁹⁵ Kiertzner, Lars, Håndbog I årsrapport, s.155

⁹⁶ IAS 38, Basis for conclusions, punkt 7-10



Figur 6.1: Identifikationsprocessen

De grå bokse markerer kriterierne for opfyldelsen af definitionen af immaterielle aktiver og er præsenteret i foregående kapitel. Det er her formålet at uddybe kravene om identificerbarhed. Desuden vil det blive diskuteret, om de økonomiske fordele fra de enkelte immaterielle aktiver kan indregnes separat. Efter dette findes en diskussion af brugstiden og bestemmelsen heraf.

Et immaterielt aktiv opfylder som tidligere nævnt kravet om identificerbarhed, såfremt det:

1. er separerbart, eller
2. hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed

6.2.2. Separerbarhed

Med separerbarhed forstås, at aktivet kan adskilles eller udskilles fra virksomheden som helhed og sælges, overføres, licenseres, udlejes eller udveksles, enten særskilt eller sammen med en tilknyttet kontrakt, aktiv eller forpligtelse⁹⁷. Det er altså et spørgsmål om, at virksomheden skal kunne skille sig af med et aktiv uden samtidig at afstå fra afkast fra andre aktiver. Kravene om identificerbarhed er til for grundlæggende at adskille de immaterielle aktiver fra goodwill.

⁹⁷ IAS 38, punkt 12

Separerbarhed er dog ikke en forudsætning for identificerbarhed, idet et immaterielt aktiv kan være overdraget sammen med en kontrakt eller en anden juridisk rettighed, jf. nedenfor.

Af boks 4.2. fremgår det, at ikke ret mange typer immaterielle aktiver afhænger af kravet om separerbarhed. Der er her tale om kundelister, ikke-kontrakt baserede kunderelationer, upatenteret teknologi og databaser der ikke er copyright beskyttede.

Det er her spørgsmålet om, hvorvidt disse immaterielle aktiver tilfører nogen værdi til virksomheden. Især synes de ikke-kontraktbaserede kunderelationer at give anledning til undren.

Kunderelationer uden kontrakt

Det er for mig at se ikke åbenbart, hvordan en sælger kontrollerer de økonomiske fordele ved et frivilligt kundeforhold, hvor kunden kan stoppe med at købe virksomhedens produkter når som helst uden økonomiske konsekvenser for kunden. Efter min mening hænger de her fremtidige forventede cash flows uløseligt sammen med virksomhedens igangværende aktiviteter, og er derfor en del af goodwill.

Ubeskyttede immaterielle aktiver

Også de ubeskyttede immaterielle aktiver synes at give anledning til en række overvejelser. Det synes uhensigtsmæssigt ikke at patentere virksomhedens teknologi, idet denne således kan udnyttes kommercielt af virksomhedens konkurrenter og det dermed bliver svært for virksomheden at opretholde en fornuftig indtjening og dermed skabe værdi for ejerne. En børsnoteret virksomheds overlevelsessevne afhænger af, om denne er i stand til at skabe aktionærværdier. Dette udtrykkes i litteraturen ved hjælp af EVA®⁹⁸. Såfremt virksomheden ikke er i stand til at skabe EVA®, vil investorerne investere i andre virksomheder, og aktiekursen vil således falde, indtil den har nået et niveau, der afspejler virksomhedens evne til at skabe afkast.

6.2.3. Hidrøren fra kontrakt eller anden juridisk rettighed

Af boks 4.2. fremgår det, at langt de fleste typer erhvervede immaterielle aktiver hidrører fra en kontraktlig eller anden juridisk rettighed, hvilket betyder, at det er et aktiv i kraft af kontraktmæssige eller andre juridiske rettigheder, uanset om disse rettigheder kan overdrages til andre eller adskilles fra virksomheden eller fra andre rettigheder eller forpligtelser⁹⁹

⁹⁸ EVA defineres som Economic Value Added, der består af det afkast, aktionærene får efter, at den investerede kapital er blevet aflønnet med aktionærernes og långivernes mindsteafkastkrav (WACC = Weighed Average Cost of Capital). EVA er i øvrigt selv et beskyttet varemærke (udviklet af Stern Stewart & Co.).

⁹⁹ IAS 38, punkt 12

Kontrakter og andre juridiske rettigheder har normalt et nærmere bestemt udløbstidspunkt, hvilket umiddelbart synes at gøre disse til immaterielle aktiver med begrænset brugstid. Dette er dog langt fra tilfældet, jf. diskussionen under afsnit 6.5.3.

De juridiske rettigheder opdeles i litteraturen ofte i tre grupper¹⁰⁰:

1. *Teknisk relaterede rettigheder*: Patenter, brugsmodeller og erhvervshemmeligheder
2. *Produktdesignrelaterede rettigheder*: Ophavsrettigheder og designbeskyttelse
3. *Kendetegnsrettigheder*: Varemærker, selskabsnavne og domænenavne

Teknisk relaterede rettigheder

Patenter og brugsmodeller kan udelukkende opnås gennem registrering. Overtagende virksomhed må således sikre sig, at dette er sket. Desuden må det sikres, at rettigheden ikke er udløbet uden mulighed for fornyelse. Patenter har således en gyldighedsperiode på 20 år, mens brugsmodeller kan fornys i indtil 10 år.

Desuden omfatter denne gruppe erhvervshemmeligheder, som f.eks. kan bestå af viden omkring produktionsmetoder eller om andre kommercielle forhold som f.eks. kundekartoteker.

Produktdesignrelaterede rettigheder

Her er der tale om rettigheder, der alene retter sig mod produktets visuelle fremtræden. Især designrettigheder synes relevant at fremhæve ved virksomhedsovertagelser, da denne beskytter industriprodukters udseende. Her er det også vigtigt, at overtagende virksomhed sikrer sig, at rettigheden er registreret og stadig gyldig. Designregistrering kan foretages for 5 år ad gangen og højst gælde i 25 år.

Kendetegnsrettigheder

Varemærkeretten kan både stiftes ved registrering og ibrugtagelse. Det første er dog det mest almindelige, idet der her opnås fuld sikkerhed for beskyttelsen. Det vil i alle tilfælde være fornuftigt, at overtagende virksomhed undersøger, om der findes en registrering af beskyttelsen. Hvis ikke, kan det ofte være fornuftigt at søge om registrering hurtigst muligt. Denne beskyttelse gælder, så længe brugen fortsætter.

De 3 grupper af immaterielle rettigheder vil blive yderligere diskuteret senere, jf. afsnit 7.3., idet der er mange forhold, der kan spille ind ved opgørelsen af værdien af de immaterielle rettigheder.

¹⁰⁰ Afsnittet omkring de juridiske rettigheder er skrevet med inspiration fra Lindgreen, Nicolai, Immaterielle rettigheder/aktiver – erhvervsjuridisk behandling

6.3. Indregning

Udover opfyldelse af definitionen må et immaterielt aktiv opfylde nogle nærmere bestemte indregningskriterier, jf. IAS 38, punkt 18 og 21. Disse kriterier er helt i overensstemmelse med de i begrebsrammen oplistede kriterier:

- Det skal være *sandsynligt*, at de forventede fremtidige økonomiske fordele, som kan henføres til aktivet, vil tilgå virksomheden.
- Aktivets kostpris kan måles *pålideligt*.

For at det immaterielle aktiv erhvervet ved virksomhedsovertagelsen kan indregnes separat, må disse indregningskriterier således også være opfyldt.

6.3.1. Sandsynlighedskriteriet

IAS 38, punkt 33 anfører, at sandsynlighedskriteriet for indregningen i afsnit 21 altid anses for at være opfyldt for immaterielle aktiver, som er erhvervet ved en virksomhedssammenslutning. Denne sandsynlighed er der taget højde for i målingen af aktivet¹⁰¹. Med andre ord kan det siges, at værdien var 0, hvis sandsynligheden var 0. Positiv værdi er således et udtryk for positiv sandsynlighed ved dagsværdi-vurderingen.

Kritik af den ajourførte IAS 38

Kritikken af denne IAS 38 findes som det var tilfældet med IFRS 3 i afsnittet ”dissenting opinions”. Her anføres det, at det er kritisabelt, at det generelle sandsynlighedskrav ikke kræves opfyldt for immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser til trods for, at det gælder for *alle* andre immaterielle aktiver. Det argumenteres, at begrebsrammen ikke forhindrer, at man har et forudgående indregningskriterium baseret på sandsynlighed, selv om målingerne foregår til dagsværdi¹⁰². Denne uoverensstemmelse med begrebsrammen er yderligere behandlet i afsnit 8.2.1.

6.3.2. Pålidelighedskriteriet

Det er i langt de fleste tilfælde muligt at måle aktiverne pålideligt. Det anføres¹⁰³, at de eneste tilfælde, hvor det sandsynligvis ikke er muligt at foretage en pålidelig måling af værdien af et immaterielt aktiv, når det er erhvervet ved en virksomhedsovertagelse, er når det immaterielle aktiv hidrører fra kontraktlige eller andre juridiske rettigheder og enten:

¹⁰¹ IAS 38, Basis for conclusions, punkt 17

¹⁰² IAS 38, Dissenting opinions, punkt 1-3

¹⁰³ IAS 38, punkt 38

- ikke kan udskilles, eller
- kan udskilles, men der findes ikke tidligere udvekslingstransaktioner eller dokumentation for sådanne transaktioner for dette aktiv eller tilsvarende aktiver, og et skøn over værdien på anden vis ville være afhængigt af variabler, der ikke kan måles.

Det synes således interessant at diskutere dette lempelige indregningskriterium, hvorfor efterfølgende kapitel vil tage udgangspunkt i målingen af erhvervede immaterielle aktiver.

6.3.3. Indregning i den tidligere IAS 38

I den tidligere IAS 38 kunne immaterielle aktiver alene indregnes, såfremt det var *sandsynligt*, at aktiver ville generere fremtidige positive pengestrømme til virksomheden, og hvis aktivets værdi kunne måles *pålideligt*. Disse indregningskriterier findes også i den nye standard med visse lempelige tilføjelser, jf. ovenfor.

Begrundelsen for denne ændring er ifølge IASB, at dagsværdien af et immaterielt aktiv afspejler markedets forventninger til, at de fremtidige økonomiske pengestrømme forbundet med aktivet vil tilflyde overtageren af dette. Derfor anses sandsynlighedskriteriet altid opfyldt for immaterielle aktiver overtaget ved virksomhedsovertagelser¹⁰⁴.

IASB var tidligere bekymret for, at virksomheder ville udnytte pålideligheds-kriteriet til at indregne de immaterielle aktiver som goodwill og dermed puste balancen op. Derfor blev det besluttet at det i punkt 35 i den ajourførte standard skulle fremgå, at dagsværdien af immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedsovertagelse normalt kan måles pålideligt for at adskille disse fra goodwill. Desuden blev der i punkt 38 indsat en række betingelser for, at et immaterielt aktiv *ikke* kan indregnes, jf. afsnit 6.3.2., og i punkt 67 fremgår det, at det skal begrundes, såfremt et immaterielt aktiv erhvervet ved virksomhedsovertagelser *ikke* kan indregnes separat fra goodwill. Dette er tæt på at være den omvendte behandling af internt oparbejdede immaterielle aktiver, jf. afsnit 6.4.1.

IASB er dog klar over, at denne beslutning skaber en risiko for, at erhvervede forsknings- og udviklingsprojekter vil blive regnskabsmæssigt behandlet forskelligt fra internt oparbejdede forsknings- og udviklingsaktiviteter. Dette argument vægter dog ikke så højt, at det kan retfærdiggøres at lade de erhvervede aktiviteter indgå i goodwill-beløbet¹⁰⁵. I stedet anføres det, at

¹⁰⁴ IAS 38, Basis for conclusions, punkt 16-25

¹⁰⁵ IFRS 3, punkt BC106

problemet synliggør behovet for at ændre på bestemmelserne for aktivering af internt oparbejdede immaterielle aktiver i den ajourførte IAS 38.

6.3.4. Materielt eller immaterielt aktiv

Erhvervede aktiver, der indeholder både materielle og immaterielle aktiver, skal klassificeres på baggrund af en vurdering af hvilket element, der er det mest væsentlige¹⁰⁶. En erhvervet virksomhed med en tilhørende tom byggegrund kan nævnes som eksempel. Her kan aktivet (byggegrunden) tænkes at bestå af et materielt element: jorden; samt et immaterielt aktiv: rettigheden til at bygge på grunden. Siden grunden skal benyttes til at bygge på, er der ingen tvivl om, at det immaterielle element her er det mest væsentlige. Grunden skal således identificeres som et immaterielt aktiv, hvilket giver en ny problemstilling. Byggetilladelser er ofte fyldt med begrænsninger på, hvor meget og hvor højt der må bygges. Det immaterielle aktiv *begrænser* således aktivets værdi. Det er således nu et spørgsmål om det immaterielle aktiv repræsenterer en værdi for virksomheden eller en økonomisk begrænsning.

Der er imidlertid et tungtvejende argument for, at det immaterielle aktiv udgør en værdi for virksomheden, idet det udgør en eneret. Selv om aktivet indeholder begrænsninger, er disse ikke en hindring for at indregne rettigheden som et immaterielt aktiv.

Sondringen mellem om der eksisterer et materielt eller et immaterielt aktiv kompliceres yderligere ved, at der findes stadig *flere* højteknologiske produkter med både materielle og immaterielle elementer. Her tænkes der bl.a. på computere, fly, biler og andre maskiner.

6.4. Forskelle i indregningskriterierne blandt immaterielle aktiver

Der findes i flere tilfælde forskelle i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver alt efter, om disse er internt oparbejdede eller overtaget ved virksomhedssammenslutninger. Dette afsnit indeholder en diskussion af disse forskelle.

6.4.1. Internt oparbejdede immaterielle aktiver

Internt oparbejdede immaterielle aktiver er IASB særdeles forbeholden med at lade indregne. Der kan f.eks. være tale om oparbejdelse af et patent, et varemærke, et patent eller kundeliste. Her er det

¹⁰⁶ IAS 38, punkt 4

mere vanskeligt at identificere, hvornår der foreligger et identificerbart aktiv, som vil frembringe sandsynlige fremtidige økonomiske fordele samt tidspunktet for denne frembringelse. Desuden kan det være svært at opgøre værdien af et sådant aktiv. IASB har valgt at klassificere oparbejdelsen af aktivet i en forsknings- og en udviklingsfase. Forskningsaktiviteter må under ingen omstændigheder indregnes. Udviklingsaktiviteter må indregnes, men kun såfremt de opfylder en række betingelser¹⁰⁷. Den vanskeligste sondring i praksis er således ikke, om der er tale om forskning eller udvikling, men om virksomheden kan påvise, at den opfylder de 6 restriktive indregningskriterier i IAS 38, der gælder for internt oparbejdede aktiver, jf. Bilag III. Virksomheden skal således kunne påvise samtlige forhold¹⁰⁸:

På grund af de restriktive indregningskriterier for internt oparbejdede immaterielle aktiver må der utvivlsomt skulle indregnes en række immaterielle aktiver ved virksomhedsovertagelser, som ikke tidligere har været indregnet eller målt. Valget står derfor mellem at indregne som immaterielt aktiv til en skønnet værdi eller lade indregne som goodwill. IASB tilskynder til at indregne som immaterielt aktiv. Resultatet er, at der vil være forskellig regnskabsmæssig behandling af et aktiv alt efter, om dette er internt oparbejdet eller erhvervet ved en virksomhedsovertagelse.

6.4.2. Aktivering eller omkostningsføring

I IAS 38 fremgår det, hvilke immaterielle aktiver, der kan aktiveres, og hvilke der skal omkostningsføres ved afholdelsen. Nedenstående tabel giver et hurtigt overblik (og understreger samtidig opdelingen i den regnskabsmæssige behandling efter erhvervede og internt oparbejdede immaterielle aktiver):

Kan aktiveres	Kan ikke aktiveres
<ul style="list-style-type: none"> • Erhvervede varemærker • Erhvervede udgivelsestitler • Software • Licenser • Patenter og rettigheder • Udviklingsprojekter <ul style="list-style-type: none"> ○ Produktionsformler ○ Formler ○ Modeller ○ Design 	<ul style="list-style-type: none"> • Internt oparbejdede varemærker • Internt oparbejdede kundelister, markedsandele og kundeloyalitet • Internt oparbejdede udgivelsestitler • Goodwill • Reklame- og markedsføringsaktiviteter • Uddannelse og oplæring af personale • Flytning af hele eller dele af virksomheden • Reorganisering af hele eller dele af

¹⁰⁷ IAS 38, punkt 51-58

¹⁰⁸ Larsen, Michael Sten, Den nye årsregnskabslov – internt oparbejdede immaterielle aktiver, samt IAS 38, punkt 57

○ Prototyper	virksomheden <ul style="list-style-type: none"> ● Forskningsomkostninger ● Opstart og etablering
--------------	--

Boks 6.1: Oversigt over immaterielle forhold anført i IAS 38¹⁰⁹

For at skabe konsistens i forhold til internt oparbejdede varemærker, kundelister, udgivelsesrettigheder og lignende, som aldrig må aktiveres, skal efterfølgende omkostninger til denne form for immaterielle poster omkostningsføres ved afholdelsen for at undgå indregning af internt oparbejdet goodwill.

Samlet betyder de slækkede krav til indregningen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger, at virksomheden bør koncentrere sine kræfter om at undersøge, hvilke identificerbare immaterielle aktiver, der kan findes i den overtagne virksomhed.

6.4.3. Forskning og udvikling

IFRS 3 tilskynder som tidligere nævnt til, at der ved virksomhedssammenslutninger skal identificeres så mange immaterielle aktiver som muligt, idet sandsynlighedskravet i disse situationer tolkes lempeligere end ellers. Det betyder bl.a. at igangværende forsknings- og udviklingsprojekter skal indregnes uanset om:

- De afholdte omkostninger skulle have været omkostningsført i resultatopgørelsen, hvis de havde været afholdt af den overtagende virksomhed selv.
- Projekterne ikke tidligere var indregnet i balancen af overtagne virksomhed.

Dette skaber naturligvis skævvridning i den regnskabsmæssige behandling af disse.

Det tekniske regnskabsorgan under IASB, EFRAG, har deres bekymringer mht. indregning af visse aktiver og forpligtelser i forbindelse med virksomhedsovertagelser. De kommenterer således på bestemmelsen i IFRS 3 om, at immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser altid opfylder sandsynlighedskravet og derfor skal indregnes, uanset om disse ikke ville kunne indregnes under andre omstændigheder. Især kravet om at indregne igangværende forsknings- og udviklingsaktiviteter er ikke i overensstemmelse med indregningskriterierne i begrebsrammen, hvor det tydeligt er bestemt, at sandsynlighedskravet skal være opfyldt. EFRAG er af den mening at

¹⁰⁹ Egen tilvirkning med inspiration fra Larsen, Michael Sten, Den nye årsregnskabslov – internt oparbejdede immaterielle aktiver

sådanne uoverensstemmelser med de generelle koncepter ikke burde være foretaget uden en undersøgelse og analyse af begrebsrammens bestemmelser¹¹⁰.

6.4.4. Diskussion

Det er her naturligtvis her en diskussion, om det vil give den mest nyttige information at beholde den nuværende forskelsbehandling, at indregne både erhvervede og internt oparbejdede immaterielle aktiver, eller ikke at indregne nogen af delene.

Indregningskriterierne for internt oparbejdede immaterielle aktiver, jf. Bilag III, er således særdeles restriktive. Det kan f.eks. være særdeles svært at dokumentere, at der findes et marked for nye produkter. Selv i brancher hvor det synes relativt nemt at dokumentere et behov og dermed et marked er ved udvikling af medicinske produkter. Her er det derimod svært at dokumentere, at produktet bliver godkendt af Sundhedsstyrelsen. På baggrund heraf synes det rimeligt ikke at indregne de internt oparbejdede immaterielle aktiver.

Det er alligevel forfatterens holdning, at den bedste løsning vil være at indregne både de erhvervede som de internt oparbejdede immaterielle aktiver. Denne holdning har både rødder i den værdibaserede teori som i den praktiske verden. Den værdibaserede teori anfører, at balancens bestanddele skal afspejle deres værdi for virksomheden. Dette gøres bedst ved også at indregne de internt oparbejdede immaterielle aktiver som f.eks. varemærker, patenter osv. Ellers opnår man som tidligere bemærket en positiv særbehandling af virksomheder, der vokser ved overtagelser frem for virksomheder, der vokser organisk.

6.5. Brugstid

Såfremt aktivet er identificerbart, er det herefter et spørgsmål om at bestemme brugstiden, idet denne bestemmer den efterfølgende behandling af aktivet.

Virksomheder skal vurdere, om et immaterielt aktivs brugstid er begrænset eller ubestemmelig¹¹¹, og hvis den er begrænset, hvor lang brugstiden er. Virksomheder skal anse brugstiden som værende ubestemmelig, såfremt der på grundlag af en analyse af alle relevante faktorer ikke er nogen

¹¹⁰ Enevoldsen, Stig, EFRAG, Comment letter: Re: Adoption of IFRS 3 Business Combinations, side 2

¹¹¹ Standarden angiver, at der med ubestemmelig (indefinite) ikke menes ubegrænset (infinite). Således vil begrebet 'ubestemmelig' blive benyttet i nærværende opgave.

umiddelbar begrænsning på den periode, hvor aktivet forventes at frembringe nettopengestrømme til virksomheden¹¹².

Det væsentlige for denne hovedopgave er her, at den regnskabsmæssige behandling af et immaterielt aktiv er bestemt af brugstiden. Et immaterielt aktiv med begrænset brugstid afskrives, mens et immaterielt aktiv med ubestemmelig ikke afskrives. Herunder redegøres der kort for behandlingen af begge typer immaterielle aktiver:

Begrænset brugstid¹¹³

- Det afskrivningsberettigede beløb, dvs. kostprisen minus restværdien, skal allokere systematisk over aktivets brugstid.
- Den anvendte afskrivningsmetode skal afspejle det mønster, hvorefter aktivets fremtidige fordele forventes forbrugt af virksomheden¹¹⁴.
- Afskrivningen skal begynde, når aktivet er disponibelt til brug.
- Afskrivninger for hvert regnskabsår skal indregnes i resultatet.
- Aktivet bør dog også vurderes for behovet for nedskrivning i overensstemmelse med IAS 36 Værdiforringelse af aktiver.

Ubestemmelig brugstid

- Skal ikke afskrives.
- Skal i overensstemmelse med IAS 36 testes for værdiforringelse ved at sammenligne aktivets genindvindingsværdi med aktivets regnskabsmæssige værdi årligt og når der er indikation af, at det immaterielle aktiv kan være værdiforringet.
- Brugstiden skal gennemgås hvert regnskabsår for at afgøre, om begivenheder og forhold fortsat understøtter en vurdering af det pågældende aktivs brugstid som ubestemmelig. Hvis dette ikke er tilfældet, skal ændringen i vurderingen af brugstiden fra ubestemmelig til begrænset behandles regnskabsmæssigt som en ændring i regnskabsmæssige skøn i overensstemmelse med IAS 8 Anvendt regnskabspraksis, ændringer i regnskabsmæssige skøn og fejl.

Det er altså afgørende hvorvidt det immaterielle aktiv vurderes at have en begrænset eller ubestemmelig levetid. Ikke mindst for det regnskabsmæssige resultat og for balancesummen over tid.

¹¹² IAS 38, punkt 88-89

¹¹³ IAS 38, punkt 97 og 111

¹¹⁴ Det vil kun meget sjældent kunne påvises, at et immaterielt aktiv skal afskrives efter en metode, der er mere forsigtig end den lineære metode.

6.5.1. Tidligere regulering

Den tidligere IAS 38 tog udgangspunkt i antagelsen om, at levetiden for immaterielle aktiver altid var begrænset og at levetiden ikke kunne overstige 20 år.¹¹⁵

IASB besluttede imidlertid, at det i flere tilfælde er muligt for ledelsen i en virksomhed at have hensigten og evnen til at opretholde værdien af et immaterielt aktiv på en sådan måde, at der ikke er nogen forudseelig grænse på den periode, hvori aktivet forventes at generere positive pengestrømme til virksomheden. For eksempel kan det angå kontrakter indgået permanent frem for over en begrænset periode. Det ansås ikke for retvisende, hvis et aktiv ikke værdiforringes over dets forventede brugstid. Derfor besluttede IASB, at levetiden for et immaterielt aktiv er ubestemmelig, hvis cash flow'ene forventes at være uendelige. Af samme grund blev det også besluttet, at såfremt et immaterielt aktiv, der beror på en juridisk rettighed, der har begrænset levetid, men som kan fornyes kontinuerligt uden væsentlige omkostninger, også kan betragtes som havende ubestemmelig levetid¹¹⁶.

Idet afskrivning betragtes som en allokering af værdien af et aktiv over dets brugstid, kan det ikke retfærdiggøres at afskrive på immaterielle aktiver med ubestemmelig brugstid. Derfor besluttede IASB, at disse immaterielle aktiver med ubestemmelig brugstid i stedet skal nedskrivningstestes årligt samt ved indikationen af værdiforringelse i overensstemmelse med bestemmelserne i IAS 36¹¹⁷.

6.5.2. Modsatrettede incitament

Man kan sagtens forestille sig, at det er i virksomhedens interesse at få identificeret så få immaterielle aktiver som muligt. Idet de identificerede erhvervede immaterielle aktiver med begrænset brugstid skal afskrives over en relativ kort periode, viser regnskabet ikke den økonomiske fordel ved virksomhedsovertagelsen før efter en årrække. Dette kan få investorerne til at sætte spørgsmålstegn ved fordelene ved ledelsens beslutning om at overtage den pågældende virksomhed.

Ved ikke at identificere så mange immaterielle aktiver (med begrænset brugstid) undgår overtagende virksomhed de mange afskrivninger, hvilket vil påvirke virksomhedens regnskabsmæssige resultat i gunstig retning. Desuden pumpes balancen op, idet den overtagne goodwill og de immaterielle aktiver med ubestemmelig brugstid ikke længere skal afskrives.

¹¹⁵ KPMG, Virksomhedssammenslutninger, nedskrivningstests og immaterielle aktiver, s. 8

¹¹⁶ IAS 38, Basis for conclusions, punkt 62-63 og 66-67

¹¹⁷ IAS 38, Basis for conclusions, punkt 74-75

Dermed opstår der her en konflikt mellem IASB's ønske om at få identificeret så mange erhvervede immaterielle aktiver som muligt og virksomhedernes ønske om at præsentere så gode regnskabsmæssige resultater som muligt til virksomhedens regnskabsbrugere.

6.5.3. Juridiske rettigheder

Specielt kontraktlige og andre juridiske rettigheder giver anledning til problemer ved bestemmelsen af levetiden. I boks 4.2. findes en lang række immaterielle aktiver, der er baseret på kontraktlig eller anden juridisk rettighed. Blandt disse findes nogle enerettigheder, som bl.a. udgøres af følgende:

Enerettighed	Gyldighedsperiode
Patent	20 år
Brugsmodel	10 år (3 + 3 + 4 år)
Design	25 år (5 gange 5 år)
Ophavsret	70 år efter ophavers død
Varemærke	10 år (Kan fornyes efter behov)

Boks 6.2: Enerettigheder og deres gyldighedsperiode

Af ovenstående ses det, at ophavsrettigheder ikke har bestemt levetid. Resten synes ved første øjekast at have begrænset levetid. Dette er dog ikke tilfældet for varemærker, idet disse kan fornyes hvert 10. år så længe virksomheden ønsker at beskytte dette. Således må varemærker også siges at have ubestemt levetid.

Kontrakt eller anden juridisk rettighed kan altså ikke siges at indikere begrænset brugstid, idet følgende faktorer samlet kan siges at medføre ubestemt brugstid:

- Virksomheden *ønsker* og har *til hensigt* at forny denne,
- Rettigheden *kan* fornyes,
- Rettigheden kan fornyes uden væsentlige omkostninger og
- Rettigheden kan fornyes uden væsentlige ændringer i rettighedens vilkår

Såfremt rettigheden alene kan forlænges et bestemt antal gange (som f.eks. designs og brugsmodeller) er brugstiden dog ikke længere end den mulige forlængelse. I Bilag V ses en illustration over de kritiske overvejelser ved bestemmelsen af immaterielle aktivers brugstid.

Følgende forhold kan bl.a. være med til at indikere, at virksomheden kan forny kontraktlige eller andre juridiske rettigheder uden væsentlige omkostninger¹¹⁸:

1. der foreligger dokumentation (eventuelt baseret på erfaringer) for, at de kontraktlige eller andre juridiske rettigheder vil blive fornyet,
2. der foreligger dokumentation for opfyldelsen af de betingelser, der er nødvendige for at opnå fornyelse, og
3. virksomhedens omkostninger til fornyelsen er ikke væsentlige sammenlignet med de forventede fremtidige fordel, der forventes at tilflyde virksomheden ved fornyelsen¹¹⁹.

Somme tider kan det være sådan, at en juridisk rettighed er tavs omkring fornyelsesmuligheder. I disse tilfælde bør virksomhedens tidligere lignende rettigheder inddrages for at kunne vurdere mulighederne for fornyelse. Såfremt typen af rettighed er ny for virksomheden kan lignende rettigheder fra andre virksomheder, som tidligere er blevet fornyet, med fordel inddrages i vurderingen af brugstiden.

Når et immaterielt aktiv er baseret på en kontrakt eller anden juridisk rettighed er det altså ikke nok at se på gyldighedstiden ved bestemmelsen af brugstid. Det afgørende er den reelle brugstid, altså om virksomheden har tænkt sig at forny rettigheden, og om dette er muligt uden væsentlige omkostninger.

6.6. Hvad bliver i residualen goodwill?

Som følge af lempelige ændringer for indregning af erhvervede immaterielle aktiver, vil det i fremtiden være en mindre del af købesummen, der kan henføres til goodwill. Alligevel synes det relevant at få sat på plads, hvad denne post vil bestå af.

Goodwill skal som tidligere nævnt opgøres som forskellen mellem kostprisen og nettoværdien af de identificerbare nettoaktiver. Som vist i figur 4.1. udskilles først de materielle aktiver, siden de immaterielle aktiver og sidst opgøres goodwill som residual. Jævnfør de tidligere indregningskriterier for immaterielle aktiver er det tydeligt, at goodwill ofte alene vil bestå af:

1. Ikke-separerede immaterielle aktiver og

¹¹⁸ IAS 38, punkt 96

¹¹⁹ Her kan f.eks. være tale om fornyelse af tv-rettigheder til en af de store europæiske fodboldligaer, som generelt stiger eksplosivt i beløb for tiden. Normale direkte omkostninger ved fornyelsesprocessen skal også altid overvejes og inkluderes i det samlede beløb. Her kan bl.a. være tale om omkostninger til juridisk bistand, gebyrer, ansøgelsesomkostninger osv.

2. Køberrelaterede synergier.

Det kan umiddelbart være svært at forstå, hvad køberrelaterede synergier er, hvorfor det skal forsøges forklaret i det følgende.

6.6.1. Køberrelaterede synergier

Når sælger sammen med sin Corporate Finance bank - efter at have lavet en grundig strategisk analyse og have fået sat værdier på de her fundne forhold - skal have fastsat den endelige handelspris kan det for sælger være hensigtsmæssigt at skelne mellem forskellige typer af købere af virksomheden¹²⁰:

1. Private købere
2. Strategiske købere
3. Finansielle købere
4. "Almindelige" aktiekøbere, hvis virksomheden børsintroduceres

I praksis vil salgsprisen således ofte være højest, når køberen er en strategisk køber, idet denne vil have en lang række køberrelaterede synergier ved overtagelse af virksomheden. Disse kan blandt andet være:

1. Finansielle synergier:
 - Bedre finansieringsbetingelser
 - Bedre kapitalstruktur
 - Mulighed for frasalg og tilkøb af aktiviteter
 - Mulighed for, at investorerne pga. den større virksomhed vil kræve en lavere risikopræmie¹²¹
2. Personmæssige synergier:
 - Hvis sælgende virksomheds ledelse eller medarbejdere har ledelses-, markeds- og tekniske kompetencer der er nye og centrale for køber
3. Virksomhedsmæssige synergier:
 - Realisation af stordriftsfordele
 - Sælger undgår alternative investeringer
 - Større produktionskapacitet
 - Nedlæggelse af dobbeltfunktioner

¹²⁰ Afsnittet er skrevet med inspiration fra Andersen, Per Vestergaard, Corporate Finance & Governance, økonomi, strategi, værdiskabelse side 42-46

¹²¹ Risikopræmien er det merafkast, som investorerne kræver som kompensation for at investere i den pågældende risikofyldte virksomhed i stedet for at investere risikofrit (f.eks. i mellemlange obligationer).

4. Markedsmæssige synergier:

- Køber opnår adgang til sælgers markeder og distributionskanaler
- Stærkere markedspositionering og produktmix
- Større muligheder for krydssalg af komplementære produkter
- Større internationaliseringsgrad
- Bedre styrkepositioner overfor leverandører, kunder og konkurrenter
- Opnåelse af større markedsandele
- Konkurrent fjernes ved opkøbet

En strategisk køber kan næppe defineres entydigt, men vil som regel en direkte konkurrerende virksomhed. Køber kan også have horisontale strategiske interesser og købe f.eks. en kunde- eller leverandørvirksomhed.

6.6.2. Ikke-separerbare aktiver

Tilbage er så de ikke-separerbare aktiver, som bl.a. kan tænkes at være:

- Arbejdsstyrken
- Uddannelses- og rekrutteringsprogrammer
- Kundeservice og support
- Geografisk placering

6.6.3. Hvorfor adskille immaterielle aktiver fra goodwill?

Målet er at få så mange immaterielle aktiver indregnet separat fra goodwill i regnskabet – også selv om det kan være vanskeligt at opgøre værdien af disse. Forklaringen skal findes i den forskellige regnskabsmæssige behandling af de to grupper af immaterielle aktiver. IASB er således af den overbevisning, at det er forsigtigt at udskille mest muligt til immaterielle aktiver (der som regel afskrives), frem for at lade de immaterielle aktiver indgå som del af goodwill, der ikke længere skal afskrives, men i stedet testes for værdiforringelse¹²². Filosofien bag denne umiddelbart uhensigtsmæssige behandling af goodwill er, at goodwill må have en værdi, siden overtagende virksomhed er parat til at betale for den. Overtagende virksomhed er naturligvis kun villig til at betale denne overpris, fordi man regner med at tjene beløbet ind igen. Så længe denne værdi er intakt, skal der derfor ikke afskrives på beløbet. Til gengæld skal værdien af overprisen efterprøves mindst en gang årligt ved de såkaldte nedskrivningstests¹²³.

¹²² KPMG, Udkast til nye internationale regnskabsstandarder udfordrer den traditionelle tankegang

¹²³ Spliid, Robert, Nøgletal op til revision

Ovenstående understøttes af IFRS 3, Basis for conclusions, punkt 101, hvor det fremgår, at hensynet til nytteværdien af den regnskabsmæssige information forøges ved at udskille så mange immaterielle aktiver som muligt fra goodwill, særligt som følge af styrelsens beslutning om ikke længere at lade goodwill afskrive, idet dette anses som et immaterielt aktiv med ubestemmelig levetid.

6.6.4. Tendens i den regnskabsmæssige behandling

Denne holdning er let at få øje på i tendensen i den gennemgåede regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger. I IAS 22 var det således et krav, at de immaterielle aktiver udover at opfylde definitionen på et immaterielt aktiv skulle kunne måles pålideligt. Dette er også et krav i den nuværende IFRS 3 med den forskel, at sandsynlighedskravet altid anses for at være opfyldt. Desuden er definitionen i IFRS 3 blevet lempet således, at det ikke længere er afgørende, med hvilket formål virksomheden besidder det immaterielle aktiv.

Kravene til indregning af immaterielle aktiver er igen lempet i det mellem IASB og FASB fælles udkast til en ændring af IFRS 3 (ED3). Her fremgår det, at det nu ikke længere er påkrævet, at det immaterielle aktiv erhvervet ved en virksomhedssammenslutning har en værdi, der kan måles pålideligt. Nu skal alene definitionen af immaterielle aktiver i den ajourførte IAS 38 overholdes. Således skal det immaterielle aktiv være identificerbart, ikke-monetært og uden fysisk substans. Kravet omkring sandsynlighed og pålidelighed er således forsvundet ud i den blå luft. Nu skal ændringsforslaget i ED3 naturligvis ikke tages for bogstaveligt, idet det ikke er godkendt endnu. Forslaget markerer dog stadig en fortsættelse af IASB's tydelige målsætning om at få udskilt så mange immaterielle aktiver som muligt.

Inden der vil blive sat fokus på problemstillingerne med hensyn til at værdiansætte immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger, synes det rimeligt at runde diskussionen omkring den manglende afskrivning på goodwill af med en kort diskussion af problemstillingerne ved alene at teste for værdiforringelse og ved at indregne mere end den forholdsmæssige ejede goodwill ved virksomhedssammenslutninger. Dette gøres for at understrege vigtigheden af at få udskilt så mange immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger separat fra goodwill.

6.6.5. Problemer ved manglende afskrivning på goodwill

Der findes en række problemstillinger ved at lade goodwill teste for nedskrivningsbehov frem for at lade den afskrive. Disse vil blive præsenteret og diskuteret i det følgende.

Højere regnskabsmæssige resultater

Såfremt ledelsen vurderer, at goodwill ikke er værdiforringet, skal virksomheden ikke indregne et tab i resultatopgørelsen. Det kommende stop vurderes i snit at medføre, at overskuddet stiger med 54 % i de danske virksomheder¹²⁴. Servicegiganten ISS har f.eks. afskrevet en lille milliard i goodwill, mens resultatet ventes at lande på ca. 286 mio. kr. Således vil de nye regler alene kunne løfte ISS's resultat til det firedobbelte, hvis der ikke skal nedskrives på goodwill. Samme udvikling ses i ISS's årsrapport for året 2004, hvor det regnskabsmæssige resultat efter IFRS er på 895 mio. kr. Det ses i resultatopgørelsen efter IFRS, hvor man i stedet for at afskrive goodwill efter de gamle regler med 1.217 mio. kr. i stedet nedskriver efter de nye regler med 344 mio. kr., hvilket altså har forbedret resultatet med 873 mio. kr. eller ca. 100 %. Dette har naturligvis også en effekt på virksomhedens nøgletal. P/E¹²⁵, som ville blive halveret i forhold til den tidligere værdi, hvilket evt. vil få den mindre indsigtfulde investor til at tolke dette som en uforholdsmæssigt positiv stigning i virksomhedens fremtidige indtjeningspotentiale.

Manglende sammenlignelighed

Virksomheder, der erhverver goodwill kan lige så stille erstatte den erhvervede goodwill med internt oparbejdet goodwill. I praksis sker dette ved, at den vurderede goodwill vurderes som værende intakt. Dette medfører et stort problem i forhold til den troværdige repræsentation. Herudover vil virksomheder, der vokser ved opkøb, favoriseres frem for virksomheder der vokser organisk, hvorfor hvilket synes uhensigtsmæssige i relation til sammenligneligheden mellem virksomheder¹²⁶.

Klumpede nedskrivninger

Desuden har de traditionelle afskrivninger hidtil afbødet slaget ved pludselige store nedskrivninger. Virksomhederne bliver nu mere eksponerede over for at skulle nedskrive store beløb. Dette skete bl.a. i GN Store Nord for 5 år siden, hvor goodwill blev slanket med 6 mia. kr. natten over¹²⁷. Den manglende afskrivning giver altså risiko for gevaldige pludselige nedskrivninger i fremtiden, der med et slag kan gøre bundlinien blussende rød.

¹²⁴ Horn, Ulrik, Egenkapitalen kan pyntes med gammel goodwill

¹²⁵ Price/Earning er et udtryk for hvor meget investoren er rede til at betale pr. overskudskrone. En stigning i dette nøgletal indikerer altså en øget tillid til selskabets fremtidige indtjeningssevne.

¹²⁶ Lauritsen, Anders Stig og Israelsen, Søren, Regnskabsmæssig behandling af goodwill

¹²⁷ Horn, Ulrik, Nye goodwill-regler kan give milliardgevinst

Misvisende indtjening og finansiell stilling

Et andet problem ved forbyde afskrivning på den ofte betydelige goodwill er, at det måske kan friste svage sjæle til at pynte på resultatet i pressede situationer ved at undlade at nedskrive på en goodwill, der reelt er skrumpet i værdi. Man giver således ledelsen ret frie hænder til at påvirke årets overskud og balancetallenes størrelse.

Indirekte aktivering af internt oparbejdet goodwill

Den manglende vilje til at nedskrive kan også - som nævnt ovenfor - i praksis indirekte føre til aktivering af internt oparbejdet goodwill. Dette problem er erkendt af IASB, som imidlertid har prioriteret det højere at udstede en standard, der er praktisk anvendelig, og som ikke stiller hindringer i vejen for, at virksomheden drives økonomisk rationelt og samtidig afspejler de realøkonomiske beslutninger, som træffes i virksomheden. Af samme grund kan der heller ikke ske tilbageførsler af nedskrevet goodwill ifølge IAS 36, såfremt der ikke kan påvises særlige forhold, som i praksis antages at være næsten umulige at påvise¹²⁸.

Valg mellem kursdyk eller blottelse

Virksomhederne har et dilemma i forhold til nedskrivningstest. Hvis investorer og analytikere skal overbevises om, at virksomheden har ramt rigtigt ved beregningen af nedskrivningsbehovet, skal virksomheden blotte en lang række detaljerede oplysninger om forudsætninger og vilkår. Disse består ofte af en lang række konkurrencefølsomme oplysninger om f.eks. fremtidig indtjening i datterselskaber¹²⁹. Oplysninger som en direktør helst sover med under hovedpuden. Valget står altså groft sagt mellem et hug i aktiekursen eller en blottelse over for konkurrenterne.

Hvis direktøren bestemmer sig for at blotte de følsomme beregninger, er det dog spørgsmålet, om personerne bag overhovedet har været i stand til at foretage de indviklede beregninger, der indeholder tilbagediskontering af pengestrømme, som bygger på en meget lang række forudsætninger. Tidligere var det revisors opgave at lave den slags beregninger, men efter Enron-skandalen var det slut med det.

IASB's begrundelse for den ændrede regnskabsmæssige behandling af goodwill

Udgangspunktet for IFRS 3 er som tidligere anført at skabe konvergens med de amerikanske regnskabsregler. Derfor synes det relevant at inddrage kommentarerne til FAS 142 for at forstå den ændrede regnskabsmæssige behandling af goodwill, idet ovenstående problemstillinger gør det svært at forstå baggrunden for ændringerne. Det fremgår af kommentarerne til FAS 142, at det i forbindelse med field research er kommet til FASB's kendskab, at mange investorer ignorerer

¹²⁸ PWC, Nedskrivning på anlægsaktiver – årsregnskabsloven og IAS 36, side 20 og 26

¹²⁹ Horn, Ulrik, Nedtælling til helt ny regnskabsverden

goodwill-afskrivningerne, samt at mange virksomheder ignorerer goodwill-afskrivningerne i deres præstationsmålinger. FASB konkluderer således, at det er deres erfaring, at mange brugere af den regnskabsmæssige information ignorerer goodwill-afskrivninger, når der foretages beslutninger om ressourceallokering, og at virksomheder ofte ikke anser goodwill-afskrivninger som en omkostning, når ledelsens performance skal evalueres¹³⁰.

Forklaringen synes i orden, men er noget tynd i forhold til alle de oplyste negative konsekvenser af den ændrede regnskabsmæssige behandling, hvorfor hensynet til konvergens synes at veje for tungt i dette tilfælde.

6.6.7. Problemstillinger ved indregning af goodwill i delvist ejede virksomheder

De nye regler i ED3 betyder, at selv om et selskab ikke ejer mere end 51 % af aktierne i et andet selskab, skal overtagende selskab alligevel indregne 100 % af goodwillen i overtagne selskab i balancen. Det har naturligvis den effekt, at egenkapitalen og balancesummen bliver større, end de ellers ville være. IASB og FASB, som venter reglerne implementeret senest i 2007¹³¹, forsvarer denne u hensigtsmæssige effekt med, at det gøres for at skabe symmetri mellem den måde, som materielle anlægsaktiver behandles på, og så måden som immaterielle aktiver og goodwill behandles på. Resultatet af indregningen af en fiktiv kontrolpost - som om den var ejet 100 % - kan naturligvis også blive mere upålidelige målinger af denne, hvilket dog ikke vil blive behandlet nærmere her, idet udkastet kun udgør et forslag til en fremtidig regulering, som undertegnede har svært ved at se blive godkendt blandt medlemslandene.

Indregningen af det fulde beløb af den overtagne virksomheds goodwill kræver naturligvis også, at der skal identificeres flere immaterielle aktiver. På den måde kan problemstillingerne omkring identifikationen og værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver blive endda endnu mere væsentlige, hvis den kontroversielle ajourførte IFRS 3 skulle blive godkendt og få virkning i medlemslandene.

6.7. Delkonklusion

Dette kapitel har haft til formål at besvare følgende problemstilling:

¹³⁰ Lauritsen, Anders Stig og Israelsen, Søren, Regnskabsmæssig behandling af goodwill

¹³¹ Sommer, Nikolaj, Nye regnskabsregler pumper balancen op

4) Hvordan er processen for identifikationen af erhvervede immaterielle aktiver? Hvilke problemstillinger opstår der i forbindelse med identifikationen af immaterielle aktiver i forbindelse med virksomhedsovertagelser?

Processen for identifikationen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger er illustreret i figur 6.1. Her ses det, at det afgørende for, om der kan identificeres et immaterielt aktiv separat fra goodwill er, om dette er separerbart eller hidrører fra en kontrakt eller anden juridisk rettighed.

Langt de fleste typer immaterielle aktiver ses i boks 4.2. at hidrøre fra kontrakt eller anden juridisk rettighed. Alligevel kan der findes visse problemstillinger omkring de alene separerbare aktiver. Især kundeforhold uden kontrakt synes problematiske at identificere, hvorfor der kan argumenteres for, at disse i stedet udgør en del af goodwill. De synes således ikke at udgøre et selvstændigt aktiv, men i stedet at være en af de mange omverdensfaktorer, som er indeholdt i virksomhedens øvrige aktiver.

Immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger anses altid for at opfylde sandsynlighedskravet, hvorfor disse kan indregnes, såfremt de opfylder definitionen på et immaterielt aktiv og dagsværdien kan måles pålideligt.

Idet sandsynlighedskravet altid anses for opfyldt for erhvervede immaterielle aktiver, sker der en skævvridning i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver alt efter, om disse er erhvervede mod vederlag eller internt oparbejdet. Dette kan i sidste ende betyde en favorisering af virksomheder, der vokser ved overtagelser - frem for virksomheder, der vokser organisk.

Når aktivet kan indregnes separat fra goodwill skal brugstiden bestemmes. Immaterielle aktiver med begrænset brugstid skal afskrives over deres levetid, mens de med ubestemmelig brugstid skal testes for nedskrivningsbehov mindst én gang årligt. Ubestemmelig brugstid skal imidlertid begrundes, og man må formode, at langt de fleste immaterielle aktiver har begrænset brugstid. De mange afskrivninger – ofte over relativt korte perioder – kan arbejde mod IASB's ønske om at få identificeret så mange immaterielle aktiver som muligt ved en virksomhedsovertagelse, idet mange virksomheder evt. ikke ønsker at få identificeret ret mange immaterielle værdier, idet afskrivningerne af disse skjuler den økonomiske fordel ved at foretage virksomhedsovertagelsen.

Idet ubestemmelig brugstid skal begrundes, er der lagt op til, at de indregnede immaterielle aktiver hvis muligt skal afskrives. Dette giver også god mening, da idéen fra IASB er at få udskilt så mange immaterielle aktiver som muligt fra goodwill, idet denne netop ikke afskrives. Der kan identificeres

mange potentielle problemstillinger ved alene at teste for værdiforringelse af goodwill, hvorfor dette ved en virksomhedsovertagelse synes fornuftigt.

De mange problemstillinger ved den nye regnskabsmæssige behandling af goodwill er ikke denne opgaves hovedproblem, men de er med til at skabe et lys over det endnu større fokus på vigtigheden af få identificeret og indregnet så mange immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser som muligt, og diskussionen omkring problemerne med ikke længere at afskrive på goodwill danner dermed et godt fundament under relevansen ved at få belyst problemstillingerne ved identifikationen og værdiansættelsen af disse immaterielle aktiver.

7. Værdiansættelse af immaterielle aktiver

Problemstillingerne omkring identifikationen er langt fra de eneste ved behandlingen af erhvervede immaterielle aktiver ved virksomhedsovertagelser. Således er det af største væsentlighed at kunne få målt disse til en pålidelig værdi for at få fordelt købesummen på de enkelte aktiver, idet denne allokering af kostprisen har stor betydning pga. forskellene i den regnskabsmæssige behandling af især goodwill (og andre immaterielle aktiver med ubestemmelig brugstid) og immaterielle aktiver med begrænset brugstid.

Dette kapitel vil gennemgå problemstillingerne omkring værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser, der opfylder kriterierne for opfyldelsen af definitionen på immaterielle aktiver og dermed er blevet identificeret, jf. kap. 5 og 6.

7.1. Måling af immaterielle aktiver generelt

Når de ved virksomhedsovertagelsen erhvervede immaterielle aktiver, som opfylder definitionen på et immaterielt aktiv, er identificeret, skal der foretages en værdiansættelse af hver enkelt aktivtype.

Et immaterielt aktiv skal ved første måling måles til kostpris. I overensstemmelse med IFRS 3, er kostprisen for et immaterielt aktiv erhvervet ved en virksomhedsovertagelse aktivets dagsværdi på overtagelsestidspunktet. Dagsværdien afspejler markedets forventninger om sandsynligheden for, at de fremtidige økonomiske fordele tilknyttet til aktivet vil tilgå virksomheden¹³². Dermed afspejles virkningen af sandsynligheden i målingen af aktivet. Sandsynlighedskriteriet for indregning anses derfor som tidligere nævnt altid for at være opfyldt for immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedsovertagelse.

Anførte priser på et aktivt marked giver det mest pålidelige skøn over et immaterielt aktivs dagsværdi¹³³. Et aktivt marked er et marked, hvor følgende betingelser alle er opfyldt¹³⁴:

1. Varerne, der handles på det pågældende marked, er homogene.
2. Der kan normalt til enhver tid findes villige købere og sælgere. Der *skal* altså være *flere* købere og sælgere på markedet.
3. Priserne er tilgængelige for offentligheden.

¹³² IAS 38, punkt 24 og 33

¹³³ IAS 38, punkt 39

¹³⁴ IAS 38, punkt 8

Hvis der ikke findes et aktivt marked for et immaterielt aktiv, hvilket ofte er tilfældet, idet mange immaterielle aktiver er unikke, er dagsværdien det beløb, som virksomheden skulle have betalt for aktivet på overtagelsestidspunktet i en handel mellem kvalificerede, villige, indbyrdes uafhængige parter baseret på den bedste til rådighed værende information. Virksomheden skal ved opgørelsen af dette beløb tage udfaldet af nylige transaktioner for tilsvarende aktiver i betragtning¹³⁵.

7.2. Værdiansættelsesmetodernes realisme og anvendelighed

I ED3, er der fastlagt, hvilke værdiansættelsesmetoder, der skal anvendes ved opgørelsen af kostprisen for de overtagne nettoaktiver. Disse metoder vil derfor have denne opgaves fokus. Der opereres med tre metoder¹³⁶:

1. *Markedsmetode* (ved sammenlignelige handler)
2. *Indkomstmetode* (primært metoder, der er afledt af diskonterede cash flows)
3. *Omkostningsmetode* (historisk eller indekseret kostpris)

Metoderne er anført i prioriteret rækkefølge, dvs. at markedsmetoden skal anvendes, hvis det er muligt. Omkostningsmetoden skal således kun anvendes, såfremt de to andre metoder ikke kan anvendes. Helt nøjagtigt har IASB godkendt følgende hierarki i målingen af dagsværdi¹³⁷:

1. Hvis observerbare priser for identiske aktiver eksisterer på eller tæt på datoen for målingen, skal dagsværdien estimeres på baggrund af disse værdier.
2. Hvis observerbare priser for lignende aktiver eksisterer på eller tæt på datoen for målingen, skal dagsværdien estimeres på baggrund af disse værdier – med de nødvendige tilpasninger.
3. Hvis 1. eller 2. ikke kan anvendes, skal en anden værdiansættelsesmetode anvendes.

IASB skriver dog direkte, at omkostningsmetoden ikke bør anvendes ved værdiansættelsen af immaterielle aktiver, idet metoden ikke er passende. Alligevel anvendes metoden i ganske få tilfælde i mangel af bedre, hvorfor metoden her skal omtales og senere diskuteres. Herunder er oplistet en række kriterier, som bør overvejes ved valget af værdiansættelsesmetode:

<i>Troværdighed</i>	Værdiansættelsesmetoden bør være troværdig og generelt accepteret fra et teoretisk og kommercielt synspunkt.
<i>Objektivitet</i>	Valget af metoden må indeholde et kompromis mellem metodens grad af

¹³⁵ IAS 38, punkt 40

¹³⁶ IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, Apendix A, punkt 19-21
PWC, Metoder til at værdiansættelse af immaterielle rettigheder

¹³⁷ Deloitte, Business Combinations, A guide to IFRS 3, side 47

	hårdhed og den naturlige subjektivitet. Værdiansætteren må træffe dette valg ud fra den tilgængelige informations kvalitet og mængde.
<i>Anvendelighed ved andre værdiansættelser</i>	Troværdigheden øges, hvis der benyttes standardmetoder blandt virksomhederne. Desuden øges denne, hvis der bliver brugt standardbetegnelser ved klassifikationen af immaterielle aktiver.
<i>Pålidelighed</i>	Værdiansættelsen bør kunne efterprøves, således at andre kan gentage processen ved at benytte lignende principper.
<i>Relevans</i>	Grundlaget for værdiansættelsen og den valgte metoden bør være relevante for brugernes krav.
<i>Anvendelighed</i>	Metoderne og de underliggende parametre bør være klare og være lette at anvende i praksis.

Boks 7.1: Kriterier for valg af værdiansættelsesmetode¹³⁸

Den ajourførte IAS 38 tillader måling ved indregning til kostpris samt efterfølgende måling til kostpris eller en omvurderet værdi (dagsværdi). Da sidstnævnte alternativ kun må benyttes ved eksistensen af et aktivt marked for handel med de pågældende immaterielle aktiver, vil dette alternativ kun yderst sjældent kunne benyttes, idet de fleste immaterielle aktiver af natur er unikke.

IFRS 3 bestemmer dog modsat, at kostprisen for et immaterielt aktiv erhvervet ved en virksomheds-sammenslutning er lig med dagsværdien for det pågældende aktiv. Uanset at forvirringen nu er total, er det nu engang sådan, reglerne er. Derfor vil jeg nu rette fokus på bestemmelsen af dagsværdien af et immaterielt aktiv erhvervet ved en virksomhedsovertagelse.

7.2.1. Markedsmetoden

Markedsmetoden angiver værdien af et immaterielt aktiv ved at sammenligne med den relative pris, der er betalt for identiske eller lignende rettigheder med de nødvendige tilpasninger. Handelen må naturligvis være foregået på et aktivt marked mellem to uafhængige parter.

Den relative værdi kan eksempelvis opgøres som f.eks.:

- Pris i forhold til de salgsindtægter, aktivet genererer.
- Pris i forhold til den af aktivet genererede indtjening.
- Pris pr. solgt enhed.

¹³⁸ Egen tilvirkning med inspiration fra Deloitte, Business Combinations, A guide to IFRS 3, side 49

Når de relative prismultipler kendes for sammenlignelige aktiver, er det enkelt at prisfastsætte det aktuelle aktiv. Denne metode er derfor på baggrund af ovenstående boks 6.1. attraktiv set med teoretiske briller: Den er troværdig, objektiv og relevant (da målingen sker på baggrund af dagsværdi).

Realisme og anvendelighed

I det ovenstående blev der gjort rede for, at markedsmetoden er den af IASB foretrukne metode, og derfor skal benyttes, såfremt der findes handler med identiske eller lignende immaterielle aktiver omkring datoen for målingen.

I langt de fleste tilfælde vil der imidlertid ikke eksistere identiske immaterielle aktiver med observerbare priser, som kan bruges til at estimere dagsværdien af de overtagne immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedsovertagelse. Nogle tænkte eksempler på direkte sammenlignelige immaterielle aktiver er svære at finde frem. Det kan måske være taxi-licenser, import- og fiskekvoter¹³⁹.

Det kan også være svært at finde nogle handler med lignende immaterielle aktiver, idet der kun findes ganske få markeder for immaterielle aktiver, og da de fleste overtagelser sker i privat regi, hvorfor informationen som oftest ikke er offentlig tilgængelig. Hvis det endelig lykkes at finde en sådan handel med en observerbar handelspris, kan det ofte være svært at få tilpasset denne handel til det pågældende immaterielle aktiv, idet værdien vil blive meget subjektiv. Desuden vil det ofte kræve betydelige ressourcer at få lavet detaljerede analyser til formålet.

En anden ulempe ved metoden er, at det ofte kan være svært at sikre sig, at det pågældende aktiv og aktivet i transaktionen i bund og grund er sammenlignelige. Desuden kan man risikere, at sammenligne sit immaterielle aktiv med et aktiv, der ikke er blevet udnyttet fuldt ud, hvorved ens eget aktiv bliver undervurderet.

Metoden synes helt uanvendelig ved værdiansættelse af enerettigheder som patenter, varemærker og lignende rettigheder, idet disse pr. definition er unikke.

På baggrund af ovenstående må man formode, at de fleste værdiansættelser i forbindelse med immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser i praksis sker i overensstemmelse med indkomst- eller omkostningsmetoderne.

¹³⁹ Deloitte, Business Combinations, A guide to IFRS 3, side 48

7.2.2. Indkomstmetoden (Royalty-metoden)

Indkomstmetoden er den i praksis mest anvendte værdiansættelsesmetode ved værdiansættelse af immaterielle aktiver. Indkomstmetoden angiver værdien af et immaterielt aktiv som nutidsværdien af de fremtidige pengestrømme, som kontrollen over det pågældende aktiv forventes at medføre for virksomheden.

Den i praksis mest anvendte *indkomstmetode* er ”relief from royalty”-metoden, der udtrykker den værdi, som ejeren af det pågældende aktiv sparer ved ikke at skulle indgå en licensaftale for at få adgang til aktivet. Anvendelsen af modellen kræver følgende¹⁴⁰:

1. At der fastlægges en rimelig royaltysats (licensafgift).
2. At der foretages et skøn over den forventede fremtidige salgsudvikling, og
3. At der fastlægges en diskonteringsfaktor (afkastkrav), som afspejler den risiko, der knytter sig til de fremtidige pengestrømme.

Her vil det mest subjektive element uden tvivl være fastsættelsen af en royaltysats, hvorfor diskussionen omkring royalty-metodens anvendelighed og realisme vil tage udgangspunkt heri.

Realisme og anvendelighed

Præsentationen af royalty-metoden, afslørede bl.a., at fastsættelsen af en diskonteringsats er det mest subjektive element i denne værdiansættelsesmetode. Denne sats baseres som udgangspunkt på baggrund af nedenstående satser (i prioriteret rækkefølge):

1. Virksomhedens andre licensaftaler.
2. Lignende aftaler på markedet indgået mellem uafhængige parter.
3. Praksis i visse brancher, og hvis en sådan ikke eksisterer,
4. Træk på eksempelvis databaser¹⁴¹, som indeholder information om indgåede royaltyaftaler i forskellige brancher.

Såfremt ingen af ovenstående muligheder kan benyttes, kan man benytte den såkaldte 25 % regel, som siger, at en royalty udgør 25 % af den bruttoavance, som virksomheden genererer. Denne regel har samme fordele og ulemper som andre tommelfingerregler. Den er let at anvende, men resultatet må tolkes forsigtigt. Alligevel er det opfattelsen i praksis, at metoden giver et ret godt billede af en rimelig royalty¹⁴².

¹⁴⁰ Madsen, Anders C., Værdiansættelse af immaterielle rettigheder, side 3

¹⁴¹ Hjemmesiden www.royaltysource.com tilbyder oplysninger om licensaftaler med forskellige aktiver indenfor en række industrier.

¹⁴² Madsen, Anders C., Værdiansættelse af immaterielle rettigheder, side 3

En anden ulempe ved modellen kunne også tænkes at være det manglende kendskab til cash flow fra nye opfindelser, idet man som udgangspunkt ikke har nogen erfaringsbase, der kan trækkes på mht. potentiale osv. Også andre virksomheders nye opfindelser kan gøre værdien af ens aktiv mindre værd. F.eks. kan et nyt patent på en forbedret udgave af en teknisk opfindelse gøre værdien af ens eget patent mere eller mindre værdiløst fra den ene dag til den anden.

Metoden er dog nævnt i IAS 38 som værende en anerkendt værdiansættelsesmetode¹⁴³, og kan tænkes anvendt i forbindelse med værdiansættelsen af bl.a. varemærker, patenter og materiale omfattet af copyright.

Der er således også et par fordele ved anvendelsen af modellen. For det første er det en rimelig simpel model, som må forventes at være relativ enkel at anvende i praksis. Desuden kan man foretage følsomhedsanalyser, idet der kan ændres på de forskellige parametre, som udgør forudsætningerne for fastlæggelsen af diskonteringsfaktoren ved udregningen af nutidsværdien af fordelen ved at eje aktivet frem for at betale for at benytte dette.

Man skal dog være opmærksom på, at usikkerheden ved at bruge en metode, der baseres på forventet fremtidig indtjening, øges af periodens længde, antallet af væsentlige og komplekse forudsætninger, mængden af subjektive skøn og fremtidige begivenheder, hvorfor der ofte er store risici forbundet med vurderingen af cash flow'ene og diskonteringsraten.

7.2.3. Indkomstmetoden (Merindtjeningsmetoden)

En anden i praksis anvendt metode er den såkaldte merindtjeningsmetode, som værdiansætter aktivet ud sammenligningen af den kapitaliserede værdi, som brugen af rettigheden skaber, med virksomhedens indtjening, hvis aktivet ikke benyttes. Der er to mulige fremgangsmåder¹⁴⁴:

1. Baseret på *indtjening*: Forudsigelser af den merindtjening, som brugen af aktivet medfører, sammenlignet med den profit, som virksomheden ville opnå uden brugen af aktivet.
2. Baseret på *balancen*: Sammenligning af afkastet af den investerede kapital ved at bruge aktivet med afkastet af den investerede kapital ved ikke at bruge aktivet.

Med udgangspunkt i f.eks. et varemærke er det altså muligt at tilbagediskontere¹⁴⁵:

- Forskellen mellem det cash flow, som varemærket skaber, og det cash flow en tilsvarende generisk vare skaber.

¹⁴³ IAS 38, punkt 41

¹⁴⁴ Deloitte, Business Combinations, A guide to IFRS 3, August 2004

¹⁴⁵ PriceWaterhouseCoopers, Madsen, Anders C., Værdiansættelse af immaterielle rettigheder

- Prisforskel mellem mærkevaren og en tilsvarende generisk vare.
- Lønsomhedsforskelle mellem mærkevaren og en tilsvarende generisk vare.
- Forskel i afkast af den investerede kapital for mærkevaren og en tilsvarende generisk vare.

Ved fastlæggelsen af diskonteringsfaktoren er det oftest nødvendigt at benytte en tilnærmet, markedsbestemt diskonteringsfaktor for aktivet. Her kan der bl.a. tages udgangspunkt i følgende størrelser¹⁴⁶:

- WACC¹⁴⁷
- Virksomhedens alternative rente
- Anden relevant markedsrente (f.eks. den lange obligationslånerente)

Realisme og anvendelighed

Et af de største problemer ved at anvende merindtjeningsmetoden er, at det ofte kan være meget svært at finde relevante virksomheder, der ikke ejer eller anvender et identisk eller lignende aktiv. Den sammenlignede virksomheds immaterielle aktiv skal være lig den pågældende virksomheds immaterielle aktiv på så mange punkter at denne metode i praksis bliver mere eller mindre uanvendelig.

Desuden bliver metoden ekstrem vanskelig at anvende i situationer, hvor den pågældende virksomhed har flere forskellige immaterielle aktiver, som alle formodes at skabe en merindtægt. Hvordan skal denne merindtjening så fordeles ud på de enkelte aktiver? Spørgsmålet vil jeg lade stå åbent, idet der ikke umiddelbart synes at finde en rimelig løsning på dette problem.

I modellens teoretiske form fremstår metoden dog rimelig at anvende på f.eks. knowhow, patenteret teknologi, varemærker og kunderelationer.

Det må formodes, at de fleste virksomheder ikke kun er i besiddelse af *et enkelt* af ovenstående immaterielle aktiver, hvorfor denne metode ikke vil blive gennemgået og diskuteret yderligere, da den ikke synes rimelig at anvende i praksis ved værdiansættelsen af immaterielle aktiver.

¹⁴⁶ PWC, Nedskrivning på anlægsaktiver – årsregnskabsloven og IAS 36, side 22.

¹⁴⁷ WACC = Weighted Average Cost of Capital, dvs. virksomhedens samlede vægtede gennemsnitlige kapitalomkostninger før alle skatter. Denne defineres som (egenkapitalomkostningen x egenkapitalandelen) + (fremmedkapitalomkostningen x fremmedkapitalandelen). Således er virksomhedens kapitalstruktur af betydning her.

7.2.3. Omkostningsmetoden

Denne metode tager udgangspunkt i en opgørelse af de historiske omkostninger i forbindelse med udviklingen af aktivet. Hvis der ikke findes tilgængelig information, kan et estimat over omkostningerne ved at frembringe et tilsvarende aktiv anvendes. Værdien af aktivet beregnes som kostprisen for at fremstille et tilsvarende aktiv ved aktuelle priser, dvs. der skal korrigeres for inflation ved beregningen af kostprisen. I princippet burde de to metoder give samme resultat.

Realisme og anvendelighed

Som beskrevet ved gennemgangen af de tre værdiansættelsesmetoder, er omkostningsmetoden af IASB den mindst anerkendte metode ved værdiansættelse af immaterielle aktiver. Metoden kan være vanskelig at anvende, og det er især vigtigt at huske på, at kostprisen kan afvige væsentligt fra markedsprisen.

Metoden har således sine begrænsninger, f.eks. i forbindelse med værdiansættelse af varemærker. Mange varemærker som Microsoft, Coca Cola og Levi's har enorme værdier. Her er det i praksis vanskeligt at opgøre de historiske omkostninger, der er medgået til at oparbejde disse. Hvor stor en andel af de løbende markedsføringsomkostninger skal f.eks. henregnes til vedligeholdelse af varemærket?¹⁴⁸ Der er mange spørgsmål som dette, der i alt giver indtrykket af, at omkostningsmetoden som regel ikke er velegnet til at værdiansætte immaterielle aktiver med et kommercielt sigte, eller rettigheder, der knytter sig til et enkelt produkt eller en enkelt produktgruppe, som f.eks. patenter og varemærker. Her vil det således evt. være mere hensigtsmæssig at anvende royalty-metoden, jf. diskussionen ovenfor.

En prioritering i virksomheden, som alene baserer sig på den historiske kostpris kan tænkes at blive tilfældig eller ligefrem negativ for virksomheden, idet det ikke nødvendigvis er de immaterielle aktiver, der har været dyrest at fremstille, der er de mest værdifulde. Tilsvarende kan immaterielle aktiver, der er flere år gamle og derfor nedskrevet i værdi, sagtens være de mest værdifulde, selv om det ikke fremgår af den historiske kostpris¹⁴⁹.

Omkostningsmetoden skal alligevel indeholdes i denne diskussion af relevante værdiansættelsesmetoder. Metoden kan således meget vel tænkes at være den eneste anvendelige metode til værdiansættelse af erhvervede immaterielle aktiver som f.eks. kundelister, know-how eller internt udviklet computer software, som efter al sandsynlighed er unikke for virksomheden og derfor ikke at finde på et aktivt marked¹⁵⁰. Ved sådanne omstændigheder kan værdiansættende virksomhed

¹⁴⁸ Madsen, Anders C., Værdiansættelse af immaterielle rettigheder, side 2

¹⁴⁹ Patent- og Varemærkestyrelsen, Styring og værdiansættelse af patenter og varemærker, side 23

¹⁵⁰ Anderson, Nicholas, Financial Reporting: Implementing IFRS3 and IAS 38 – Value Judgements

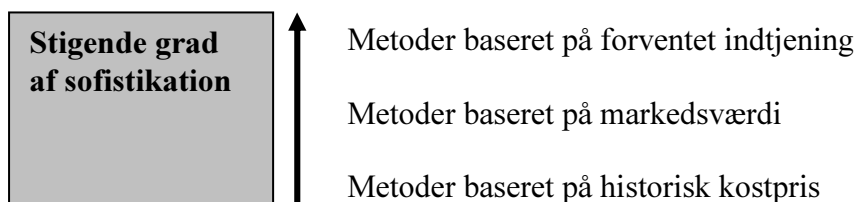
bestemme, at den mest troværdige værdiansættelse vil være genanskaffelsesprisen, hvorfor omkostningsmetoden er den oplagte metode i disse tilfælde.

I alt må det konkluderes at den planlagte overgang til fuld dagsværdi-model ved virksomheds-sammenslutninger giver omkostningsmetoden trangere kår, idet dagsværdi baserer sig på fremtidige økonomiske fordele og ikke på historisk kostpris.

7.2.4. Gruppering af metoderne

De tre beskrevne metoder er alle såkaldte kvantitative værdiansættelsesmetoder, som forsøger at sætte kroner/øre på de immaterielle aktiver. Deres modsætning er de kvalitative modeller, der værdiansætter ud fra begreberne ”meget vigtig, vigtig, mindre vigtig og uvæsentligt”, hvorfor disse ikke vil blive behandlet i denne opgave.

De kvantitative værdiansættelsesmetoder kan grupperes som vist nedenfor:



Figur 7.1: Gruppering af værdiansættelsesmetoderne¹⁵¹

7.2.5. Generelle overvejelser

Uanset hvilken metode man vælger, er det vigtigt at overveje aktivets omsættelighed. Nogle aktiver vil være vanskeligere at omsætte end andre. Derfor bør man overveje, om der skal foretages en særlig reduktion af værdien for aktiver, der er vanskelige at omsætte. Hvor stor en sådan rabat skal være, er umiddelbart svært at sætte tal på, idet en sådan rabat vil være meget afhængig af individuelle forhold.

Det kan dog nævnes, at der i forbindelse med værdiansættelsen af unoterede aktier ofte foretages en reduktion af den fastsatte markedsværdi på 10-20 % i forhold til en børsnoteret aktie¹⁵².

¹⁵¹ Patent- og Varemærkestyrelsen, Styring og værdiansættelse af patenter og varemærker, side 22

¹⁵² Madsen, Anders C., Værdiansættelse af immaterielle rettigheder, side 4

Det kan også være relevant at se på, om ejeren af aktivet har den fulde kontrol over dette, eller om der skal foretages en reduktion tilsvarende i ovennævnte situation. I ikke-kontrollerende aktieposter foretages f.eks. ofte en reduktion på 20-40 % i forhold til en kontrollerende aktiepost. Her er det væsentligt at nævne, at royalty-metoden kan undervurdere værdien af et immaterielt aktiv, idet royaltysatser, der er indgået mellem uafhængige parter, ofte udtrykker en situation, hvor licenstagere ikke har fuld kontrol over aktivet. Ved at anvende en markedsbaseret royaltysats tages der således ikke højde for værdien af den kontrol, som ejeren besidder.

Det skal også præciseres, at værdiansættelse af immaterielle aktiver ikke er en eksakt videnskab. Det er således forfatterens holdning, at det sikreste altid er at tage udgangspunkt i en grundig analyse af aktivets og markedets karakteristika. Her er der mange forhold, der kan spille ind, hvor disse bl.a. kan udgøres af:

- Markedsstørrelsen
- Markedsandel
- Lønsomhed
- Risikoprofil
- Restlevetid
- Livscyklus
- Eksklusivitet

Listen er absolut ikke udtømmende.

Desuden er det en væsentlig pointe, at de ovenstående metoder ikke udelukker hinanden. Det kan naturligvis kun anbefales, at virksomhederne så vidt muligt anvender flere metoder for at komme frem til en konklusion omkring værdien af det immaterielle aktiv.

Det er naturligvis også væsentligt at nævne, at værdiansættelsesprocessen af immaterielle aktiver også er afhængig af deres væsentlighed. Professionelle værdiansættere vil søge at gøre processen så simpel som mulig (cost-benefit betragtning).

7.2.6. Forslag til nyt dagsværdi-hierarki

Samlet har diskussionen af værdiansættelsesmetoderne givet anledning til at præsentere og forslå et nyt dagsværdi-hierarki, idet det nuværende hierarki med markedsmetoden som primær metode ikke fremstår som værende rimelig ved værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver, idet aktive markeder simpelthen findes for sjældent for disse aktiver.

Et dagsværdi-hierarki med indtægtsmetoden som primær metode og markedspris-metoden som sekundær metode samt med kostpris-metoden som alternativ metode synes på baggrund af ovenstående diskussion mere rimelig, end den af IASB foreslåede rækkefølge. Dette forslag bakkes op af forfatterne Russell Parr og Gordon Smith i bogen "Valuation og Intellectual Property and Intangible Assets", hvor hierarkiet er fordelt ud på enkelte grupper af immaterielle aktiver¹⁵³:

	Primær metode	Sekundær metode	Svagt alternativ
Patenter	Indkomstmetoden	Markedsmetoden	Omkostningsmetoden
Varemærker	Indkomstmetoden	Markedsmetoden	Omkostningsmetoden
Ophavsret	Indkomstmetoden	Markedsmetoden	Omkostningsmetoden
Kundelister mv.	Omkostningsmetoden	Markedsmetoden	Indkomstmetoden
Software	Indkomstmetoden	Markedsmetoden	Omkostningsmetoden
Distributionskanaler	Omkostningsmetoden	Indkomstmetoden	Markedsmetoden
Franchise-rettigheder	Indkomstmetoden	Markedsmetoden	Omkostningsmetoden

Boks 7.2: Værdiansættelsesmetoder fordelt efter anvendelighed

Ligesom de diskuterede værdiansættelsesmetoder giver anledning til en række problemstillinger, kan opgørelsen af immaterielle værdier, der hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed, også være problemfyldt, hvilket fremgår af diskussionen i det følgende.

7.3. Juridiske rettigheder

Dette afsnit vil belyse og diskutere relevante problemstillinger ved værdiansættelsen af de i afsnit 6.2.3. præsenterede juridiske rettigheder¹⁵⁴.

7.3.1. Teknisk relaterede rettigheder

Patenter

Den egentlige værdi af en patentrettighed afhænger af flere forhold, som kan være svære at gennemskue for en ikke-sagkyndig. Derfor kan det ofte være en særdeles god idé at få hjælp af en jurist ved værdiansættelsen.

¹⁵³ Henvisning til denne publikation er fundet i

<http://www.chaffeassociates.com/pdf/Statements%20141%20and%20142.pdf>

¹⁵⁴ Afsnittet er skrevet med inspiration fra Lindgreen, Nicolai, Immaterielle rettigheder/aktiver – erhvervsjuridisk behandling

Patenter, der tilsyneladende ser overbevisende og gode ud¹⁵⁵, kan vise sig at være helt uden værdi, fordi de mangler den generalitet, som gør, at virksomheden vil være beskyttet over for andre virksomheders produktion af lignende produkter, men som ikke falder ind under patentets ordlyd eller et snævert område uden for dette. Generelt affattede patenter med brede patentkrav udgør således størst værdi, idet sådanne patenter kan være yderst vanskelige for konkurrenterne at komme udenom.

Overtagende virksomhed må således ved værdiansættelsen af sådanne rettigheder indse, at det vigtigste ikke er at have et patent, der dækker det, som virksomheden selv foretager sig, men derimod at besidde patentrettigheder, der retter sig mod de aktiviteter, som konkurrenterne kan tænkes at ville starte på for ikke at komme i konflikt med virksomhedens patent.

Erhvervshemmeligheder

Beskyttelse af erhvervshemmeligheder kan være særdeles værdifuld, idet flere virksomheder vælger at holde deres tekniske viden hemmelig frem for at offentliggøre denne gennem patentering, der kun giver 20 års beskyttelse, hvorimod hemmeligholdelse reelt giver beskyttelse, så længe den omtalte viden kan hemmeligholdes (og den har praktisk betydning). Dog er dette også mere risikabelt, idet medarbejdere der forlader virksomheden må videregive og anvende denne viden 3 år efter ansættelsesforholdets ophør.

Det er således afgørende for den overtagende virksomhed, at de beholder de medarbejdere, som er i besiddelse af disse hemmeligheder, og som formår at udnytte dem i fremtiden. Hvis ikke dette sikres, har disse hemmeligheder ofte ikke den store værdi for den overtagende virksomhed på lang sigt, og patentering bør overvejes som alternativ sikring.

7.3.2. Produktdesignrelaterede rettigheder

Design

Beskyttelsen retter sig mod tredjemands illoyale tilegnelse af originalproducentens indsats. Derfor er det en klar betingelse, at det konkurrerende produkt er skabt eller markedsført med kendskab til det oprindelige produkts eksistens og markedsposition. Således må overtagende virksomhed ved værdiansættelsen også tage hensyn til, om produktet er kendt eller ej, idet beskyttelsen af produktet ikke har den store værdi, såfremt det ikke er velkendt på landsplan som det mindste acceptable niveau, idet beskyttelsen ikke er særlig bred.

¹⁵⁵ Fordi de f.eks. meget præcist synes at dække det produkt, som overtagne virksomhed producerer.

Mønstre

Mønsterregistreringer kan modsat ikke tillægges den store værdi, idet der i retspraksis (dansk) kun findes nogle få enestående eksempler på domfældelse for mønsterkrænkelser.

7.3.3. Kendetegnsrettigheder

Varemærkeretten synes til gengæld potentielt at have stor værdi for overtagende virksomhed, idet denne beskytter overtagne virksomheds varemærker over for *forvekslelige* varemærker. Disse beskyttelser over for forvekslinger er meget vidtrækkende, og et succesfuldt varemærke kan således have stor værdi for overtagende virksomhed. Især fordi den fremtidige indtjening fra dette ofte ikke kan siges at have nogen begrænset tidshorizont. Indtjeningen kan fortsætte så længe, virksomheden ønsker at forny varemærket.

Varemærket er for mange virksomheder deres største enkelte aktiv, og det er således af afgørende betydning, at værdien af dette også afspejles i regnskabet.

7.3.4. Sammenfatning

Det ses af ovenstående, at de immaterielle rettigheder er af meget forskellig art, og reglerne om rettighedernes opnåelse, indhold og virkning er vidt forskellige. En egentlig vurdering og værdiansættelse af juridiske rettigheder i forbindelse med due diligence på virksomheder, der skal overdrages eller børsnoteres forudsætter derfor medvirken af en sagkyndig.

Dette er især nødvendigt hvad angår patenter, men også for de andre områder anbefales det herfra at søge assistance fra tekniske og juridiske rådgivere, idet risikoen for misforståelser og fejlbedømmelser klart er til stede.

7.4. Dobbeltregning

En af de væsentligste udfordringer generelt ved værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver er på baggrund af ovenstående diskussioner formentligt at undgå dobbeltregning. Det er således helt centralt at være sikker på, at der ikke allokeres værdi til f.eks. kundelister samtidig med, at den samme værdi medregnes, når kundekontrakterne eller varemærkerne værdiansættes¹⁵⁶.

¹⁵⁶ Afsnittet er med inspiration fra Ernst & Young, IFRS – Pas på ved akquisitioner!

I praksis kan man foretage en række foranstaltninger for at undgå, at dette problem opstår. Dette udføres ved at opliste, hvilke aktivtyper, der er afhængige af hinanden. Herefter foretages en fiktiv belastning af den aktivtype, som det aktuelle aktiv er betinget af. Der kan nævnes mange eksempler herpå, f.eks. er værdiansættelsen af kunderelationer ofte betinget af, at virksomheden råder over varemærker, patenter eller andre enerettigheder. Når kunderelationen værdiansættes, skal den fiktive belastning indregne et "forbrug" af de afhængige rettigheder. Denne fremgangsmåde sikrer således, at den totale værdi af de immaterielle værdier ikke overvurderes.

Der kan i det hele taget stilles spørgsmål ved, om kundeforhold bør indregnes som et selvstændigt aktiv eller i stedet bør ses som en af de adskillige omverdensfaktorer, der påvirker værdien af virksomhedens øvrige aktiver. Op- og nedskrivninger på de immaterielle anlægsaktiver kan f.eks. skyldes vedvarende ændringer i kundernes tilfredshed eller deres efterspørgsel efter virksomhedens produkter. Kundekapitalens værdimæssige effekt kan derfor siges allerede at være indarbejdet i balancen. Følges listen i de illustrative eksempler i IFRS 3, jf. boks 4.2., hvor kunderelationer mv. er oplistet, er der således stor risiko for, at der opstår dobbeltregning.

7.5. Sammenligning med virksomhedsvurdering

De her i opgaven diskuterede problemstillinger med værdiansættelse af erhvervede immaterielle aktiver ved hjælp af de relevante værdiansættelsesmetoder kan i vidt omfang sammenlignes med problemstillingerne ved fastlæggelsen af virksomhedens samlede salgpris, dvs. virksomhedsvurderingen. Denne fastlægges som oftest vha. enten relative metoder med P/E-metoden som den i praksis langt mest udbredte metode på den ene side og de absolutte metoder (også kaldet cash flow-modellerne) på den anden side¹⁵⁷.

For at foretage en virksomhedsvurdering skal der først laves en strategisk analyse, som kan bestå af flere hundrede value drivere. Forholdene i den strategiske analyse benyttes herefter til at sætte en samlet værdi på den pågældende virksomhed.

7.5.1. Markedsmetoden og P/E-metoden

I diskussionen af markedsmetoden blev en af konklusionerne, at metoden i de fleste tilfælde ville være ubrugelig ved værdiansættelse af immaterielle aktiver, idet disse ofte er unikke eller usammenlignelige. Det samme problem kan siges at opstå ved benyttelsen af P/E-metoden, som i al sin

¹⁵⁷ Afsnittet omkring sammenligningen med virksomhedsvurdering er skrevet med inspiration fra Andersen, Per Vestergaard, Corporate Finance & governance, økonomi, strategi, værdiskabelse, s. 19-25, 29 og 295-310,

enkelthed går ud på, at finde en række allerede børsnoterede virksomheder, der ligner den omhandlede virksomhed på de i den strategiske analyse fundne forhold. Herefter overføres de allerede børsnoterede virksomheders P/E-værdier på den omhandlede virksomhed for at udregne dennes egenkapitals markedsværdi¹⁵⁸.

Denne metode bør efter forfatterens opfattelse alene være en sekundær værdiansættelse, idet:

- Der skal anvendes multipler fra andre virksomheder til at værdiansætte virksomheden, og det er kun i teorien, at der kan findes andre virksomheder, der ligner hinanden så meget, at sammenligningen kan bruges til en værdiansættelse.
- Værdiansættelsen efter P/E-metoden overvurderer ofte virksomhedens egenkapital i forhold til virksomhedens indtjeningsevne, idet virksomheder ofte bliver værdiansat i forhold til et overvurderet marked.
- Metoden tager ikke hensyn til forskelle i vækstpotentiale og risikoprofil virksomhederne imellem.

Af ovenstående kritik ses det, at flere af forholdene kan overføres til problemstillingerne ved værdiansættelse af immaterielle aktiver vha. markedsmetoden, idet de immaterielle aktiver på samme måde som virksomhederne som helhed ofte er helt unikke eller i det mindste usammenlignelige..

7.5.2. Indtjeningsmetoderne og cash flow-modellerne

De teoretiske cash flow-modeller fokuserer udelukkende på den omhandlede virksomheds fremtidsmuligheder med hensyn til omsætning og indtjening, på hvilket grundlag virksomhedens værdi findes ved at tilbagediskontere forskellige cash flows med tilbagediskonteringsfaktorer alene tilegnet denne virksomhed¹⁵⁹, hvorfor disse modeller kan sammenlignes med de tidligere diskuterede indkomstmeter.

Det er forfatterens holdning, at enhver værdiansættelse af en virksomhed primært skal foretages ved hjælp af en cash flow-model. Dette er der mange grunde til:

- En cash flow-model fokuserer i væsentlig højere grad end de relative metoder på den omhandlede virksomhed frem for at fokusere på aktiemarkedet.

¹⁵⁸ P/E-værdien er = virksomhedens egenkapital / virksomhedens overskud, hvorfor virksomhedens egenkapital kan findes ved at multiplicere virksomhedens overskud med P/E-værdien.

¹⁵⁹ De absolutte modeller indeholder dog også ofte et relativt element, idet diskonteringsfaktoren ofte indeholder en risikopræmie, der er fastsat på baggrund af markedet og dermed markedets øvrige virksomheder.

- Beregningsmetoderne kan sammenlignes med andre velkendte finansielle beregningsmetoder¹⁶⁰.
- Cash flow-modellerne giver mulighed for gennemsigtighed om værdiberegningens delelementer og forudsætninger, og der kan således foretages følsomhedsanalyser.
- Giver mulighed for at se, om virksomheden skaber økonomisk værdi til sine ejere udtrykt som EVA®.

På baggrund af ovenstående korte argumenter er det forfatterens holdning, at disse kan overføres til at gælde for indtjeningsmetoderne også, hvorfor holdningen om ændringen af dagsværdi-hierarkiet understøttes yderligere efter gennemgangen af dette afsnit.

7.6. Delkonklusion

Dette kapitel har haft til formål at besvare følgende delspørgsmål:

5) Hvordan er processen for værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver? Hvilke problemstillinger opstår der i forbindelse med værdiansættelsen af immaterielle aktiver i forbindelse med virksomhedssammenslutninger?

Der er i denne opgave fokuseret på de i ED3 anbefalede værdiansættelsesmetoder, som indgår i en slags hierarki. Således bestemmer IASB, at markedsmetoden skal anvendes hvis muligt. Ellers skal indkomstmetoderne benyttes. Som alternativ kan omkostningsmetoden benyttes, hvis hverken markedsmetoden eller indkomstmetoderne kan anvendes.

Anvendelse af markedsmetoden forudsætter imidlertid, at der findes et aktivt marked for handler med identiske eller lignende immaterielle aktiv, hvilket sjældent ses i praksis. I det hele taget er der i diskussionen af de forskellige værdiansættelsesmetoder identificeret fordele og ulemper ved alle tre grupper af metoder. Nedenstående skema opsummerer for overblikkets skyld opgavens afsnit omkring værdiansættelsesmetoder:

	Markedsmetoden	Indkomstmetoden	Omkostningsmetoden
--	----------------	-----------------	--------------------

¹⁶⁰ F.eks. beregningen af kursen på en obligation, hvor de likviditetsstrømme, som obligationen genererer i sin levetid i form af afdrag, renter og tilbagebetaling af hovedstolen, og som kapitaliseret med den effektive rente resulterer i obligationens kurs. På samme måde kan cash flow-modeller karakteriseres som likviditetsmæssige nutidsværdimodeller, hvor virksomhedens værdi beregnes som nutidsværdien af de frie cash flows, som virksomheden kan udbetale til sine ejere som udbytte eller som renteudgifter på gæld med samtidig opretholdelse af virksomhedens indtjenings- og vækstforventninger.

Princip	Angiver værdien af et immaterielt aktiver ved at sammenligne med den relative pris, som der er betalt for lignende aktiver, der er blevet handlet mellem to uafhængige parter i et aktivt marked.	Angiver værdien af et immateriel aktiv som nutidsværdien af de fremtidige pengestrømme, som ejerskabet af det pågældende aktiv indebærer.	Baserer sig på en opgørelse af de historiske omkostninger i forbindelse med udviklingen af aktivet.
Anvendelsesområde	Alle immaterielle aktiver, hvis der findes et marked for disse, som f.eks. licenser og fiskekvoter.	Aktiver, der vedrører et produkt eller en produktgruppe, som f.eks. patenteret teknologi, knowhow, varemærker og kunderelationer.	Aktiver uden kommerciel sigte eller til bredere brug i virksomheden, som f.eks. internt udviklet software, knowhow, interne systemer og kundelister.
Fordele	Afspejler kravet om dagsværdi godt.	Der er tale om relativt simple metoder. Det er muligt at lave følsomhedsanalyser.	Relevant hvis de andre metoder ikke kan anvendes.
Ulemper	Svært at finde aktive markeder for immaterielle aktiver på grund af deres stærke individuelle præg og til tider unikke form. Uanvendelig ved enerettigheder.	Manglende kendskab til cash flow fra nye opfindelser. Royalty-metoden undervurderer ofte værdien, idet der tages udgangspunkt i licenser. Merindtjeningsmetoden er uanvendelig ved ejerskab af flere immaterielle aktiver. Og svært at finde relevante virksomheder uden ejerskab af lignende immaterielt	Historiske omkostninger afviger ofte væsentligt fra markedsværdien af aktivet.

		aktiv.	
Prioritering fra IASB	1	2	3
Anvendelighed i praksis	Kan sjældent anvendes på grund af manglende sammenlignelige handler.	Anvendes oftest i praksis (langt overvejende royalty-metoden)	Anvendes sjældent, idet metoden kun anvendes, såfremt de andre metoder er uanvendelige.

Boks 7.3: Sammenfatning af diskussionen af værdiansættelsesmetoderne¹⁶¹

Det er min opfattelse, at det på baggrund af ovenstående skema er rimeligt at foreslå et andet dagsværdi-hierarki, end det i ED3 af IASB foreslåede hierarki:

1. Indkomstmetoderne (primær metode)
2. Dagsværdimetoden (sekundær metode)
3. Omkostningsmetoden (alternativ metode)

Dette dagsværdi-hierarki understøttes desuden af diskussionen omkring corporate finance modellerne, hvor det yderligere tydeliggøres, at ovenstående hierarki vil give en bedre regnskabsmæssig informationsværdi.

Udover de nævnte problemstillinger ved opgørelsen af dagsværdi ved hjælp af værdiansættelsesmetoderne findes der også en række problemer ved værdiansættelsen af juridiske rettigheder, idet der er mange forhold, der kan spille ind på værdiansættelsen af disse. Her kan bl.a. nævnes usikkerheder omkring enerettens omfang og gyldighed. Konklusionen på diskussionen må imidlertid være, at det stærkt kan anbefales at søge hjælp af en sagkyndig ved værdiansættelsen af disse.

Desuden kan der i praksis opstå et generelt problem ved værdiansættelsen af erhvervede immaterielle aktiver mht. dobbeltregning. Især kundeforhold synes at give problemer, hvorfor det synes rimeligt at antage, at disse kundeforhold eventuelt ikke burde indregnes som selvstændige aktiver, men i stedet allerede er indregnet i virksomhedens øvrige immaterielle aktiver som en af virksomhedens mange omverdens-faktorer.

¹⁶¹ Egen tilvirkning

8. Teoretiske betragtninger

Dette kapitel vil indeholde en række teoretiske betragtninger, hvor der vil blive inddraget nogle diskussioner af, om standarderne er i overensstemmelse med det underliggende teoretiske fundament. Desuden vil kapitlet indeholde en diskussion af hvorvidt hensynet til konvergens mellem IASB og FASB vejer for tungt ved vedtagelsen af ny regulering på området.

8.1. Regnskabsteorien, IAS 38 og IFRS 3

I redegørelsen for det teoretiske fundament under IAS 38 og IFRS 3 blev det lagt fast, at disse – ligesom de øvrige IAS- og IFRS-standarder - er bygget på den værdibaserede regnskabsteori. I dette afsnit vil de i standarderne fundne konflikter med regnskabsteorien blive diskuteret.

8.1.1. Manglende immaterielle værdier i balancen

IFRS 3 og IAS 38 bygger som tidligere nævnt på den værdibaserede regnskabsteori. Alligevel fremgår værdien af mange virksomheders immaterielle værdier sjældent af balancen på trods af, at netop den beskyttelse, som besiddelsen af disse immaterielle værdier ofte giver virksomheden, er afgørende for gennemførelsen af virksomhedernes aktiviteter. De immaterielle værdier kan ofte kun optages med værdi i balancen, hvis aktiverne er erhvervet mod vederlag (ofte i virksomheds-overtagelser). Internt oparbejdede immaterielle aktiver kan sjældent aktiveres. Disse regler er ikke i overensstemmelse med den værdibaserede regnskabsteori, der måler aktiverne på grundlag af de fordele, som den efterfølgende kontrol og udnyttelse af aktiverne forventes at tilflyde virksomheden i fremtiden, jf. afsnit 3.2. I stedet synes denne opdeling at være transaktionsbaseret, jf. afsnit 3.1., hvilket er i direkte modstrid med den værdibaserede teori.

Der kan dog også være andre grunde til, at de immaterielle værdier ikke fremgår af balancen:

- Virksomheden har valgt at omkostningsføre investeringer i immaterielle aktiver. En analyse af danske virksomheders regnskaber viser, at kun et fåtal indregner udviklingsprojekter i balancen¹⁶². Dette kan bl.a. skyldes, at virksomhederne ikke føler, at de kan påvise, at det er muligt at færdiggøre projektet med tilstrækkelig sikkerhed.
- De aktiverede immaterielle aktiver er fuldt afskrevet som følge af principper med korte afskrivningsperioder.

¹⁶² Larsen, Michael Sten, Den nye årsregnskabslov – internt oparbejdede immaterielle aktiver, 2001

- Immaterielle aktiver er ofte svære at identificere og udskille i forbindelse med virksomhedssammenslutninger, jf. afsnit 6, og indgår derfor ofte (residualt) som en del af goodwill-beløbet.

Omkostningsføring af udviklingsprojekter kendes bl.a. fra farmaceutiske virksomheder og biotech-virksomheder, der argumenterer for den manglende indregning med, at de ikke kan påvise, at det er teknisk muligt at nå de ønskede resultater (ofte meget lange udviklingsperioder) og at det ikke er muligt at påvise fremtidige økonomiske fordele, da produktet i sidste ende skal godkendes af sundhedsmyndighederne.

Regnskabsbrugerne efterspørger bl.a. sammenlignelige regnskaber til prognoseformål. Da de internt oparbejdede immaterielle aktiver ikke fremgår af balancen forringes sammenligningsgrundlaget, og investorerne får svært ved at forudsige virksomhedens fremtidige genererede pengestrømme og dermed virksomhedens fremtidige indtjening.

Det kan dog også argumenteres for, at oplysningerne i årsrapporten skal være pålidelige. Målingen af immaterielle aktiver er forbundet med en lavere grad af pålidelighed end andre aktiver, idet der i mange tilfælde ikke findes et effektivt marked at værdiansætte de immaterielle aktiver ud fra. Alligevel findes der som tidligere nævnt en række alternative værdiansættelsesmetoder, som det synes rimeligt at anvende for at få de immaterielle værdier præsenteret i årsrapporten.

Disse argumenter synes også at være i overensstemmelse med den værdibaserede teori, hvorfor der ikke burde skelnes mellem internt oparbejdede og erhvervede immaterielle aktiver. Begge grupper burde indregnes i balancen til dagsværdi, da erhvervede immaterielle aktiver indeholder sælgers avance, og købsprisen derfor oftest vil være højere end en kostprisbaseret værdi af internt oparbejdede immaterielle aktiver. Dette vil vise den reelle værdi af aktivet for virksomheden og skabe konsistens i den regnskabsmæssige behandling.

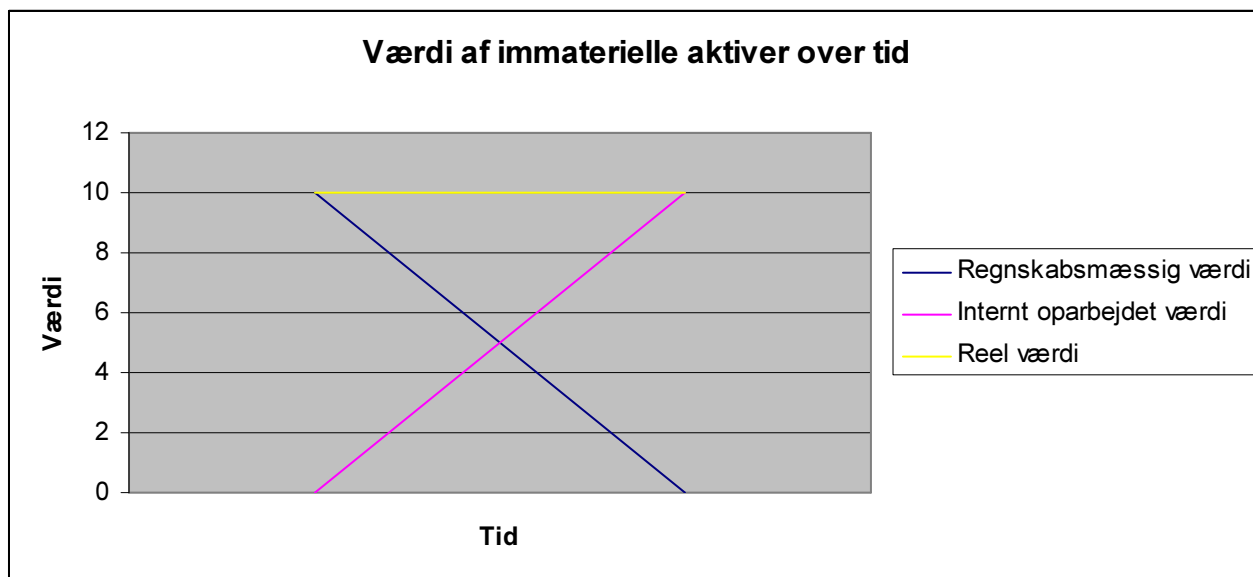
8.1.2. Afskrivninger

Immaterielle aktiver skal ikke længere afskrives over en periode på max 20 år, men kan som tidligere nævnt godt have en ubestemmelig brugstid. Denne ændring er i høj grad i overensstemmelse med den værdibaserede teori, idet afskrivninger er et udtryk for det ressourceforbrug, der opstår i forbindelse med, at aktiver værdiforringes som følge af slitage eller økonomisk forældelse. Dermed afspejler en arbitrær fordeling af aktivernes kostpriser over en begrænset brugstid ikke aktivernes værdi. Aktiverne bør naturligvis afskrives over deres reelle brugstid ifølge den

værdibaserede teori. Hermed får regnskabsbrugeren et bedre billede af virksomhedens forventninger til aktivets fremtidige pengestrømme.

Selv om immaterielle aktiver over tid i langt de fleste tilfælde vil undergå værdiforringelse, synes det et skridt i den rigtige retning at immaterielle aktiver med ubestemmelig brugstid ikke længere holdes fast i forudbestemte afskrivninger. Der kan løbende ske forbedringer og vedligeholdelse af aktivet (eksempelvis bedre beskyttelse ved enerettigheder som patenter og varemærker), hvilket medfører, at aktivet reelt ikke forringes.

Afskrivningerne af erhvervede immaterielle aktiver skal ske for at undgå, at disse med tiden bliver erstattet med internt oparbejdede værdier. Denne betragtning er ikke i overensstemmelse med den værdibaserede teori, og det synes muligt at værdiansætte pålideligt for langt de fleste immaterielle aktiver ved hjælp af de tidligere diskuterede værdiansættelsesmetoder. Således burde immaterielle værdier alene underkastes nedskrivningstests. Problemstillingen kan illustreres af nedenstående figur:



Figur 8.1: Værdi af immaterielle aktiver over tid

Det ses her, at den regnskabsmæssige værdi med tiden bliver stadig mindre retvisende, såfremt der foretages systematiske afskrivninger af de immaterielle aktiver.

8.1.3. Generelt

Generelt synes IFRS 3 og den ajourførte IAS 38 dog at stemme ganske godt overens med den værdibaserede tankegang. Overgangen til den fulde dagsværdimodel i ED3 synes yderligere at gå i hånd med dette. Man må derfor formode, at den fremtidige regnskabsregulering på området fortsat vil blive aflagt i overensstemmelse med den værdibaserede tankegang.

8.2. Begrebsrammen, IAS 38 og IFRS 3

Regnskabsstandarderne er som tidligere nævnt residualer af den bagvedliggende begrebsramme. Sådan burde det i hvert fald være for at skabe konsistens regnskabsstandarderne imellem. Derfor er det yderst relevant at se på uoverensstemmelserne mellem begrebsrammen og IAS 38 samt IFRS 3.

8.2.1. Sandsynlighedskravet

Begrebsrammen har som et af sine indregningskrav for aktiver, at det skal være sandsynligt, at fremtidige fordele vil tilflyde virksomheden. Dette sandsynlighedskrav anses altid for opfyldt for immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger. IASB anfører således¹⁶³, at sandsynligheden er reflekteret i dagsværdi-målingen, hvilket synes svært at modargumentere. Såfremt den overtagende virksomhed har identificeret et immaterielt aktiv, må dette antages at have en fremtidig værdi for virksomheden. Ellers var aktivet formodentlig aldrig blevet identificeret, men beløbet var i stedet blevet en del af goodwill.

8.2.2. Relevans på bekostning af pålidelighed

IFRS 3 anfører, at der normalt kan foretages en pålidelig måling af de overtagne immaterielle aktiver. Hvis ikke, skal dette begrundes i noterne. Dermed tilsidesættes kravet om pålidelighed til fordel for relevansen af de yderligere oplysninger, jf. afsnit 3.4.5. Denne tendens ses yderligere ført videre i udkastet til den nye IFRS 3 (ED3), hvor pålidelighedskravet *altid* anses for opfyldt for immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser.

Der er ingen tvivl om, at denne udvikling er i overensstemmelse med den værdibaserede regnskabsteori, som ikke skelner mellem realiserede og urealiserede værdiændringer, jf. afsnit 3.2. Tendensen er også i overensstemmelse med begrebsrammen, som har indset, at det nogle gange er nødvendigt at måtte lave en afvejning mellem de forskellige kvalitative egenskaber, jf. afsnit 3.4.5.

¹⁶³ IAS 38, Basis for Conclusions, punkt 18 samt IFRS 3, Basis for Conclusions, punkt 96

Her er der således tale om at prioritere relevansen af den yderligere regnskabsmæssige information over pålideligheden af informationen.

Pålideligheden afhænger naturligvis af øjnene der ser. Denne påstand har 2 dimensioner. For det første har ikke alle regnskabsbrugere de samme krav til en pålidelig måling, hvorfor nogle regnskabsbrugere er mere forbeholdne overfor anse en måling som værende pålidelig. Denne subjektive verdensanskuelse kan virksomheden naturligvis ikke gøre så meget ved. For det andet afhænger pålideligheden også af, hvem det er, der foretager målingen. Det er min opfattelse, at målingen vil blive mere objektiv ved at benytte professionelle værdiansættere frem for at benytte egne medarbejdere til at værdiansætte virksomhedens overtagne immaterielle aktiver.

Diskussionen af de relevante værdiansættelsesmetoder i kapitel 7 viste, at der er en lang række problemer med at værdiansætte erhvervede immaterielle aktiver pålideligt, hvorfor der også kan argumenteres for, at nytteværdien af den regnskabsmæssige information ikke bliver forbedret af de yderligere værdier i balancen. Især hvis virksomhederne vælger at følge IASB's dagsværdi-hierarki, som favoriserer markedsværdimetoden, selv om denne efter min opfattelse i langt de fleste er uanvendelig ved værdiansættelsen af immaterielle aktiver.

Således er det min opfattelse, at nytteværdien af den regnskabsmæssige information bliver størst ved at værdiansætte de immaterielle aktiver på bekostning af pålideligheden af den yderligere regnskabsmæssige information, hvis blot det i noterne oplyses, hvilken metode, den pågældende virksomhed har benyttet ved værdiansættelsen.

8.2.3. Omkostningsføring af udviklingsomkostninger

I afsnit 6.4.2. bliver der redegjort for en række årsager til, at de immaterielle værdier ofte ikke fremgår af virksomhedernes balancer. Her blev bl.a. fokuseret på den manglende aktivering af internt oparbejdede immaterielle aktiver (primært udviklingsprojekter) i de danske biotech-virksomheder. Regnskabsteoretisk er dog ikke tvivl om, at disse virksomheders udviklingsprojekter skal indregnes i balancen under en balanceorienteret begrebsramme, så længe virksomhedens ledelse forventer, at værdiens fremtidige økonomiske fordele vil overstige investeringen i udviklingen.

Indregning kræver imidlertid, at ledelserne er parate til at tage den regnskabsmæssige konsekvens, når et projekt må stoppes før færdiggørelse, eller når hele eller dele af et projekt må skrottes. Men det er jo netop dét, der er filosofien bag IAS 38 – at vise den regnskabsmæssige konsekvens af ledelsens handlinger og beslutninger. Disse for investorerne særdeles vigtige informationer fremgår

ikke altid klart af virksomhedernes regnskaber¹⁶⁴. Man må dog formode, at virksomheder, der er så udviklingsafhængige, som bl.a. de her nævnte farmaceutiske virksomheder og biotech-virksomheder, som regel vil have de fornødne registreringsrutiner og forretningsgange til at styre de igangværende udviklingsprojekter, hvorfor de bør være i stand til at måle omkostningerne og den tekniske fremdrift pålideligt.

Der knytter sig dog også en vis usikkerhed til disse udviklingsprojekter. Udviklingen kan ofte strække sig over meget lange perioder (10-15 år), og kun få af de igangsatte projekter ender med at kunne kommerialiseres. Derfor er det forståeligt, at virksomhederne ud fra formuleringen i IAS 38 vurderer, at de ikke er i stand til at påvise, at udviklingsprojektet vil ende med et kommercielt produkt eller proces.

På baggrund af ovenstående diskussion må det nok konkluderes, at så længe IASB fastholder kravet om at kunne påvise, at særlige skærpede indregningskriterier er opfyldt, og altså ikke kan nøjes med at vurdere om den almindelige aktivdefinition er opfyldt (sandsynlighedskriteriet), så vil de udviklingsafhængige virksomheder efter al sandsynlighed fortsætte med at undlade at aktivere udviklingsomkostningerne, hvilket betyder tab af væsentlig information for regnskabsbrugeren og dermed forringer årsrapportens nytteværdi.

8.2.4. Begrebsrammens anvendelighed og realisme

I det ovenstående er det tydeligt, at de nye standarder behandlet i denne opgave har givet anledning til en række konflikter mellem disse og begrebsrammen. Dette bør dog ikke lede til den konklusion, at de nye standarder bør ændres til at være i overensstemmelse med begrebsrammen. Mange argumenter kan rettes mod det modsatte. Måske er det begrebsrammen, som oprindeligt blev udviklet af FASB tilbage i 70'erne og overtaget af IASB 1 1989 uden de store ændringer, der efterhånden har udtjent sin værnepligt¹⁶⁵.

En af begrebsrammens mest tydelige mangler findes i relation til værdiansættelsen af aktiver og forpligtelser, hvor begrebsrammen oplister en række muligheder for måling (historisk kostpris, afhændelsesværdi, kapitalværdi og nutidsværdi), men nævner ikke noget om den i dag foretrukne måleteknik; måling til dagsværdi. Begrebsrammen blev skrevet i en tid, hvor den transaktionsbaserede regnskabsteori var den herskende, og der var derfor ikke fokus på dagsværdien, men især

¹⁶⁴ Diskussionen er skrevet med inspiration fra Larsen, Michael Sten, Den nye årsregnskabslov – internt oparbejdede immaterielle aktiver, 2001

¹⁶⁵ Dette afsnit er skrevet med inspiration fra Bence, David og Fry, Nadine, Financial Reporting: Conceptual Framework – Which way forward?

på den historiske kostpris. IASB har sammen med FASB i 2003 godkendt forslaget om at benytte dagsværdi til at værdiansætte aktiver og forpligtelser erhvervet ved virksomhedsovertagelser. I forslaget til den nye IFRS 3 er der endda tale om et skifte til en fuldt ud dagsbaseret model. Alligevel er der i begrebsrammen ikke nævnt noget som helst om dagsværdien. Dette virker uheldigt, og må anses for at være en stor mangel.

Hvis IASB i fremtiden skal have deres ønske om et globalt regnskabssprog opfyldt, jf. afsnit 3.5.2., er det nødvendigt med en opdatering af begrebsrammen, så denne bliver tidssvarende og sammenhængende. Dette er især nødvendigt, da standarderne udstukket af IASB er principbaserede og dermed åbne for fortolkninger i de enkelte medlemslande. Selv om en revision af begrebsrammen for at sikre overensstemmelse mellem standarder og det teoretiske fundament synes at være det mest logiske skridt for IASB, har de ingen planer om noget i den retning. Resultatet af denne ignorering af et højaktuelt problem er udstedelsen af standarder, der bund og grund er indbyrdes usammenhængende. Dette problem kendes allerede fra indregningen af eventualforpligtelser som foregår på to forskellige metoder i IFRS 3 og IAS 37.

Også EFRAG har udtrykt deres bekymring ved at lade indbyrdes uoverensstemmende standarder blive udgivet uden først at tage et godt og grundigt kig på begrebsrammens anvendelighed først¹⁶⁶.

Harmoniseringsbestrebelse, som i tiden er i høj kurs, er indtil videre kun sket i form af forsøg på at skabe konvergens mellem nationale og internationale standarder. Der dukker stadig uoverensstemmelser op mellem begrebsrammen og standarder på nationalt og internationalt plan. Dog er problemet mest tydeligt hos IASB, idet deres begrebsramme synes at være ret forældet.

8.2.5. Forbedringsforslag

Et af de mere åbenlyse behov for forbedring skal findes i henhold til uoverensstemmelserne mellem begrebsrammen og de nyudstedte standarder. Her vil mit forslag være at få skrevet begrebsrammen om, så den bliver tidssvarende og i overensstemmelse med de nye standarder. IASB har her to muligheder. At basere begrebsrammen på:

1. Nationale begrebsrammer, eller
2. Eksisterende internationale standarder.

¹⁶⁶ Enevoldsen, Stig, EFRAG, Comment letter: Re: Adoption of IFRS 3 Business Combinations, side 2

De nationale begrebsrammer er dog ofte baseret på FASB's begrebsramme – nøjagtigt som IASB's begrebsramme er. Derfor vil disse ofte også være forældede, og denne mulighed synes derfor fjern og irrelevant.

Det er således min holdning, at IASB bør basere en ny begrebsramme på de eksisterende standarder, selv om dette vil skabe uoverensstemmelser mellem de nationale begrebsrammer og den nye internationale begrebsramme. Det ville da være forkert at undlade at opdatere til en tidsvarende og overensstemmende begrebsramme med den begrundelse, at det vil skabe konflikt med andre forældede begrebsrammer. Så må disse nationale begrebsrammer også opdateres. Det kan kun være i alles interesse, at det teoretiske fundament er i orden. Standarderne skulle jo gerne være udformet på baggrund af bestemmelserne heri.

Spørgsmålet er bare, om denne løsning er ved at være for sen til at løse problemet, idet der allerede også findes uoverensstemmelser imellem de nye standarder (f.eks. mellem IFRS 3 og IAS 37). Dette vil utvivlsomt gøre det til en svær opgave at få baseret en begrebsramme herpå. Dog er dette for mig at se en langt bedre løsning end det nævnte alternativ.

Lige nu bliver regnskabsstandarderne skrevet uden et ordentligt fundament. Kvalitetskontrollen er derfor tvivlsom og problemfyldt, hvorfor en omskrivning af begrebsrammen bør sættes på IASB's dagsplan hurtigst muligt.

Det skal dog nævnes, at IASB og FASB er gået sammen i et fælles projekt for at skabe en fælles begrebsramme¹⁶⁷. Projektet er dog langvarigt og noget vagt i sit ambitionsniveau. F.eks. nævnes der stadig ikke noget om at indføre dagsværdi som begreb i begrebsrammen¹⁶⁸, hvorfor dette projekt ikke synes at være løsningen på alle problemerne.

Konklusionen må være, at der er brug for en opdateret begrebsramme baseret på de eksisterende internationale standarder, så man sikrer konvergens regnskabsstandarderne imellem og ikke udsteder nye standarder, der peger i hver sin retning. Reglerne er mange og komplicerede nok. Skulle der i fremtiden opstå en lang række situationer hvor de enkelte standarder er i konflikt med hinanden bliver forvirringen total, og der er ingen tvivl om, at nytteværdien af regnskaber aflagt efter IFRS vil blive forringet væsentligt.

¹⁶⁷ Ernst & Young, Global EYE on IFRS: The joint project to revisit the conceptual framework

¹⁶⁸ FASB, Revisiting the concepts, A new conceptual framework project, side 15

8.3. Hensynet til konvergens

Konvergensbestræbelserne har gennem opgaven været præsenteret og gennemgået som en muligt forklaring på de sete problemstillinger ved identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger. I dette afsnit vil der blive diskuteret, om disse konvergensbestræbelser er medvirkende til en forstærkning af de sete problemstillinger.

8.3.1. Hensynet til konvergens i udkastet til ny IFRS 3

Udkastet til den nye IFRS 3 (ED3) er som tidligere nævnt et fælles projekt mellem IASB og FASB, hvorfor der er lagt stor vægt på at få reglerne mellem standardsætterne standarder til at konvergere. I dette afsnit vil der blive redegjort for, om de sete ændringer eventuelt er lavet ud fra hensynet om at få IFRS 3 og FAS 141 til at konvergere – på bekostning af nytteværdien af den regnskabsmæssige information¹⁶⁹.

Definition

IASB og FASB har udviklet hver deres definition af en virksomhedssammenslutning, og IASB besluttede derfor med udgivelsen af ED3, at det er af største vigtighed at udvikle en fælles definition af begrebet. IASB besluttede samtidigt, at hvis FASB ikke ville være med til at udvikle en sådan fælles definition, så vil IASB være villig til at følge FASB's definition.

Basis for conclusions anfører i punkt 31, at IASB og FASB var enige om, at stort set alle virksomhedssammenslutninger resulterer i, at én virksomhed opnår kontrol over en anden. IASB besluttede derfor i ED3 at følge FASB's definition af virksomhedssammenslutninger.

Definitionen i ED3 er en del bredere end definitionen i FAS 141, idet IASB er af den opfattelse, at mens FAS fokuserer på overgangen af kontrol, skal definitionen i ED3 være så bred, at den omfatter alle transaktioner og begivenheder, hvor der kan opstå en virksomhedssammenslutning¹⁷⁰. Hensynet til en bredere definition er altså her sat over hensynet til konvergens.

Identifikation af overtagende virksomhed

IFRS 3 og FAS 141 indeholder lignende, men ikke identiske, vejledning til at identificere overtagende virksomhed. Idet vejledningerne i de to standarder er formuleret forskelligt, var man bange for, at det ville føre til forvirring ved identifikationen af den overtagende part. Derfor blev det besluttet at arbejde mod en fælles vejledning.

¹⁶⁹ Afsnittet er skrevet med inspiration fra dispositionen i IASB Update, Business Combinations Phase II

¹⁷⁰ IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punkt BC24-26

Overtagelsesmetoden

Ligesom den foreslåede SFAS 141¹⁷¹ indeholder IFRS 3 kun en tilladt metode for den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger. FASB og IASB er enige om, at reelle sammenlægninger er så sjældne, at det ikke er rimeligt at tillade en ekstra metode blot for de ganske få tilfælde skyld¹⁷². I dette tilfælde er der konvergens mellem de to regelsæt, men det havde der nok været, selv om der ikke var indgået en aftale herom, idet begge organer er helt enige i, at sammenlægningsmetoden ikke bør tillades og at sammenligneligheden øges kraftigt ved tilladelse af kun en enkelt metode for virksomhedssammenslutninger.

Immaterielle aktiver

IFRS 3 indeholder et krav om, at alle immaterielle aktiver erhvervet ved overtagelse skal kunne måles pålideligt for at kunne indregnes i overtagende virksomheds balance. Tilsvarende krav findes ikke i FAS 141. IASB overvejede således, hvorvidt kravet skulle opret-holdes i ED3. IASB erklærede sig enige med FASB i, at den regnskabsmæssige information ville få større nytteværdi, hvis der estimeres en dagsværdi for alle immaterielle aktiver, og de på den måde kan udskilles fra goodwill¹⁷³. Identifikationen af flere immaterielle aktiver vægtes således højere end pålidelighedskravet. Således er der på dette område fuld konvergens mellem reglerne i ED3 og FAS 141.

Måling til dagsværdi

I juni 2004 udgav FASB et udkast til en ny standard vedrørende målinger til dagsværdi. For at ”sikre en overensstemmende anvendelse” af det såkaldte dagsværdi-hierarki ved anvendelse af reglerne i henholdsvis IFRS og US GAAP besluttede IASB at indføre dele af denne standard i ED3. De implementerede afsnit indeholder vejledning omkring¹⁷⁴:

- Dagsværdi-hierarkiet,
- Definition af dagsværdi,
- Begreberne ”villige”, ”velinformede” og ”uafhængige parter”,
- Værdiansættelsesmetoder og
- Definitionen af et aktivt marked

Generelt

IASB og FASB har haft til formål at få reglerne mellem de to regelsæt til at konvergere mht. virksomhedsovertagelser. Dette skulle ske i en ajourført IFRS 3 og den foreslåede SFAS 141. Der har dog været flere forhold, som har gjort dette vanskeligt. Dette omfatter bl.a. ved referencer til

¹⁷¹ Ajourført udgave af FAS 141

¹⁷² IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punkt BC28-30

¹⁷³ IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punkt BC100-102

¹⁷⁴ IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punkt BC107-108

andre standarder og ved forskelle i oplysningskrav. IASB skelner således ikke mellem børsnoterede selskaber og ikke-børsnoterede selskaber, som FASB gør. Således har det ikke på nuværende tidspunkt været muligt at eliminere alle forskelle, men viljen har været der. IASB og FASB forventer derfor, at det endelige udkast til den nye IFRS 3 kun vil afvige på de ovennævnte punkter¹⁷⁵.

De mest synlige ændringer er ændringen til fuld dagsværdi-model samt den øgede detaljerede regulering i udkastet til den nye IFRS 3.

8.3.2. Sammenfatning

Nedenstående tabel præsenteres for at give et overblik over de nuværende regler efter IFRS og US GAAP og de foreslåede ændringer i ED3.

	IFRS	US GAAP	Udkast til ny IFRS 3
Anvendelsesområde			
Virksomheds-sammenslutninger mellem koncerninterne virksomheder	IFRS 3 gælder ikke i disse tilfælde.	FAS 141 gælder i visse tilfælde ved koncerninterne virksomhedssammenslutninger.	Gælder også for sammenslutninger af virksomheder underlagt fælles kontrol.
Definition af virksomheds-sammenslutning	Sammenslutning af separate virksomheder til én regnskabs-aflæggende enhed.	En virksomheds-sammenslutning forekommer, når en virksomhed overtager nettoaktiver, som udgør en virksomhed eller overtager andele i en virksomhed, hvorved der opnås kontrol over virksomheden.	En transaktion eller anden begivenhed hvorved overtagende virksomhed opnår kontrol over en eller flere virksomheder.
Måling af dagsværdi af overtagne virksomhed			
Omkostninger	Direkte omkostninger	Er i overensstemmelse	Disse omkostninger er

¹⁷⁵ IASB, Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, punktBC 6 og 12

relateret til overtagelsen	medgået ved sammenslutninger ¹⁷⁶ inkluderes i købsprisen for overtagne virksomhed.	med IFRS.	ikke en del af dagsværdien udvekslet mellem køber og sælger og skal derfor udgiftsføres, når omkostningerne afholdes.
Immaterielle aktiver	Indregnes separat fra goodwill, såfremt definitionen på et immaterielt aktiv er opfyldt. Desuden skal dagsværdien kunne måles pålideligt, hvilket antages <i>normalt</i> at være tilfældet.	Indregnes separat fra goodwill såfremt definitionen på et immaterielt aktiv er opfyldt. Det antages, at der <i>altid</i> findes tilstrækkelig information til at kunne måle dagsværdien af immaterielle aktiver erhvervet ved en virksomhedssammenlutning pålideligt.	I overensstemmelse med US GAAP.
Forsknings- og udviklingsaktiviteter	Aktiviteter erhvervet i en virksomhedssammenlutning indregnes og måles til dagsværdi på overtagelsesdagen.	Aktiviteter erhvervet i en virksomhedssammenlutning måles til dagsværdi og udgiftsføres på overtagelsesdagen.	I overensstemmelse med IFRS 3.
Andre ændringer			
Delvise overtagelser	Kun overtagne virksomheds forholdsmæssige andel af goodwill indregnes. Den ikke-kontrollerede andel af	Overtagne virksomheds aktiver og forpligtelser indregnes på baggrund af nuværende markedspriser og	Overtagne virksomhed indregnes fuldt ud. Således indregnes også den ikke-kontrollerede andel af overtagne virksomheds goodwill.

¹⁷⁶ Her tænkes der bl.a. på omkostninger til advokat- og revisorbistand samt andre omkostninger ved vurderingen.

	goodwill kan således ikke indregnes.	historiske kostpriser.	
--	--------------------------------------	------------------------	--

Boks 8.1: Forskelle mellem IFRS 3 og ED3 sammenlignet med reglerne i US GAAP¹⁷⁷

Forskellene mellem IFRS og US GAAP illustrerer i ovenstående tabel tydeligt, at hensynet til konvergens nok er vigtigt, men ikke skal opnås på bekostning af nytteværdien af den regnskabsmæssige information. Således ønsker IASB f.eks. at undersøge fresh start-metodens anvendelighed ved den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger, mens FASB allerede har afvist denne.

Repræsentanter fra erhvervslivet og ekspertorganer advarer mod udviklingen. De er tilhængere af konvergens-bestræbelserne, men mener, at IASB har svært ved at høre den europæiske industris stemme og at der derfor egentlig ikke er tale om konvergens, men en tilpasning til de amerikanske regler¹⁷⁸.

Mange af ændringerne i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser kan ganske vist identificeres som tilpasning til de amerikanske regler. Blandt andet synes ED3 at være et eksempel på dette, idet der her ses langt mere dagsværdi, og reglerne synes lige en del mere detaljerede, hvilket minder meget om en tilpasning til den amerikanske regnskabstradition.

Omvendt kan det også argumenteres, at ændringerne skyldes tilpasningen til ændringerne i kapitalmarkederne. Som tidligere nævnt har udviklingen i den regnskabsmæssige regulering traditionelt været styret af ændringer i netop disse. Begrebsrammen har udtjent sin værnepligt, jf. afsnit 8.2.4., hvorfor f.eks. ændringen til en fuldt ud dagsværdibaseret IFRS 3 fordi dette er i uoverensstemmelse med begrebsrammen ikke bør ses som en tilpasning til de amerikanske regler, men i stedet bør opfattes som endnu en indikation af, at begrebsrammen ikke længere er tids-svarende og derfor bør opdateres hurtigst muligt.

8.4. Delkonklusion

Dette kapitel har til formål at besvare følgende delspørgsmål:

6) Er ændringerne i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver ved virksomhedssammenslutninger i overensstemmelse med den bagvedliggende regnskabsteori og begrebsramme? Hvad kan være årsagen til evt. uoverensstemmelser?

Regnskabsteorien

Indregningen af flere immaterielle værdier er i høj grad i overensstemmelse med den værdibaserede regnskabsteori. Modsat kan det siges, at skævvridningen i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver efter om disse er erhvervede ved virksomhedssammenslutninger eller internt oparbejdede giver anledning til en række problemer.

For det første minder reglerne om den transaktionsbaserede teori, idet der skal finde en transaktion sted, før de immaterielle værdier kan indregnes.

For det andet skaber det som nævnt en skævvridning i reglerne. Resultatet bliver, at regnskabet ofte ikke afspejler virksomhedens sande værdier, selv om de immaterielle værdier ofte er essentielle for virksomhedens eksistensberettigelse, hvorfor udeladelsen af indregning forringer den regnskabsmæssige nytteværdi af regnskabet væsentligt.

Fjernelsen af kravet om, at immaterielle aktiver skal afskrives over en periode på max 20 år synes til gengæld at være i fuld overensstemmelse med den værdibaserede teori, idet værdien hermed afspejler de fremtidige forventede pengestrømme, som forventes at tilflyde virksomheden fra det immaterielle aktiv.

Begrebsrammen

Der findes også en række uoverensstemmelser mellem standarderne og den underliggende begrebsramme. I stedet for at kritisere standarderne for ikke at leve op til bestemmelserne i begrebsrammen, synes det mere rigtigt at foreslå, at IASB opdaterer begrebsrammen, idet denne ikke længere synes tidssvarende. Her kan bl.a. fremhæves manglen på dagsværdi i begrebsrammen.

Denne nye begrebsramme bør så vidt muligt baseres på de eksisterende internationale standarder og ikke på de nationale begrebsrammer, idet disse ofte er baseret på IASB's begrebsramme og således også er forældede.

Hensynet til konvergens

Det er ingen hemmelighed, at IASB og FASB ønsker, at deres regler i fremtiden skal harmoniseres helt. Der findes allerede nu mange eksempler på ændringer i den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser og immaterielle aktiver erhvervet ved sådanne skyldes hensynet til at få de to regelsæt til at konvergere.

Disse ændringer er ofte blevet kritiseret, idet IASB beskyldes for blot at tilpasse sine regler til den amerikanske regulering. Dette synes kun delvist sandt. IASB har ganske vist tilpasset sine regler til de amerikanske på nogle område, men ikke for enhver pris.

Der synes efter gennemgangen af tilpasningerne ingen tvivl om, at IASB ikke vil tilpasse sig de amerikanske regler på bekostning af nytteværdien af den regnskabsmæssige information. Således synes det at være en ringe forklaring på uoverensstemmelserne mellem de nye standarder og det teoretiske fundament.

9. Konklusion

Det har været afhandlingens hovedproblem at undersøge følgende:

Hvorledes identificeres og værdiansættes immaterielle aktiver omfattet af IAS 38 i forbindelse med virksomhedssammenslutninger aflagt efter IFRS 3, og hvilke teoretiske og praktiske problemstillinger opstår der her i forbindelse med identifikationen og værdiansættelsen af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger?

Det teoretiske fundament

Standarderne udstedt af IFRS er lavet på baggrund af et teoretisk fundament, der udgøres af den værdibaserede regnskabsteori og IASB's begrebsramme, kaldet Conceptual Framework. Således bør standarderne være i overensstemmelse hermed. Heroverfor står bestræbelserne på at skabe konvergens i den internationale regulering – især mellem IASB og FASB.

Det blev præciseret, at den internationale regulering i høj grad er baseret på den værdibaserede regnskabsteori, som tager udgangspunkt i indregning og måling af virksomhedens værdier i balancen. Således er også IASB's begrebsramme bygget på denne teoretiske gren.

Begrebsrammen tager udgangspunkt i to grundlæggende forudsætninger (periodisering og going concern), som sammen med årsrapportens kvalitative egenskaber skal sikre en retvisende præsentation af virksomhedens årsrapport.

Udover hensynet til den værdibaserede teori og begrebsrammen har IASB sat sig som mål, at få den regnskabsmæssige regulering til at harmonere med den amerikanske regulering. Bestræbelserne på at skabe konvergens mellem IASB's og FASB's regelsæt er i fuld gang, men der er stadig et stykke vej tilbage, hvorfor hensynet til konvergens kunne tænkes at være årsag til flere af ændringerne i den regnskabsmæssige behandling af virksomhedsovertagelser og immaterielle aktiver erhvervet i sådanne.

Virksomhedssammenslutninger

Den regnskabsmæssige behandling af virksomhedssammenslutninger har været – og er stadig – inde i en periode med mange og gennemgribende ændringer. De for denne afhandling mest væsentlige ændringer har været, at:

- goodwill ikke længere skal afskrives, men i stedet testes for nedskrivningsbehov,
- overtagelsesmetoden er nu eneste tilladte metode ved virksomhedssammenslutninger og

- sandsynlighedskravet anses altid for opfyldt ved erhvervede immaterielle aktiver, hvilket medfører mulig indregning af langt flere immaterielle aktiver i overtagelsesbalancen.

Overtagelsesmetoden medfører, at der ved virksomhedssammenslutninger altid skal identificeres en overtagende virksomhed. Den overtagne virksomhed skal herefter måles til kostpris, hvorefter denne kostpris skal allokere på de overtagne nettoaktiver. Det eventuelt oversydende beløb indregnes som goodwill.

Dette kræver, at virksomheden gør hvad de kan for at få identificeret og værdiansat så mange immaterielle aktiver som muligt separat fra goodwill.

Udkastet til den nye IFRS 3 fortsætter den ovennævnte udvikling, idet indregningskravene her er endnu mere lempelige end de i forvejen lempelige indregningskrav for erhvervede immaterielle aktiver i den nuværende IFRS 3, idet også kravet om pålidelig måling altid anses for at være opfyldt for disse.

Afsnittet præciserede desuden, at erhvervede immaterielle aktiver efter IFRS 3 skal opfylde definitionen på immaterielle aktiver og kunne måles pålideligt for at kunne indregnes i overtagelsesbalancen.

Definition af immaterielle aktiver

Et immaterielt aktiv defineres i den ajourførte IAS 38 som et identificerbart, ikke-monetært aktiv uden fysisk substans. Hermed er der afgrænset over for finansielle og materielle aktiver. Det er med denne definition gjort klart, at formålet med besiddelsen ikke afgørende for størrelsen af de forventede økonomiske fordele, som forventes at tilflyde virksomheden fra aktivet.

Med baggrund i ovenstående er det min opfattelse, at definitionen er dækkende for begrebet immaterielle aktiver. Også den amerikanske definition, som ikke afgrænser over for monetære aktiver, understøtter denne påstand, idet denne ikke udgør et brugbart alternativ.

Således er det afgørende for opfyldelsen af definitionen af et immaterielt aktiv, at dette er identificerbart.

Identifikationsprocessen

Ved identifikationen af immaterielle aktiver er det afgørende, at aktivet enten er separerbart eller hidrører fra kontrakt eller anden juridisk rettighed. Kun ganske få typer af immaterielle aktiver er alene separerbare, som f.eks. kundeforhold uden kontrakt og ubeskyttet teknologi.

Her synes især kundeforhold uden for kontrakt at give anledning til problemer, idet denne efter min mening ikke bør indregnes som et selvstændigt aktiv, idet dennes værdi bør ses som en af virksomhedens mange omverdensfaktorer, som påvirker værdien af virksomhedens øvrige aktiver.

Kriterierne for indregning af erhvervede immaterielle aktiver er i høj grad mere lempelige end indregningskriterierne for internt oparbejdede immaterielle aktiver. Det er min vurdering, at dette først og fremmest skyldes IASB's ønske om at få identificeret og værdiansat så mange erhvervede immaterielle aktiver som muligt. En ærgerlig bivirkning er efter min mening imidlertid, at man indirekte favoriserer virksomheder, der vokser ved opkøb frem for virksomheder, der vokser organisk.

Idet langt de fleste erhvervede immaterielle aktiver skal afskrives over en relativ kort periode, vurderer jeg, at dette kan forårsage, at den reelle økonomiske effekt af at foretage virksomheds- overtagelsen ikke afspejles i regnskabet pga. de mange afskrivninger. Dette kan få mange virksomheder til ikke at ønske at få identificeret ret mange immaterielle aktiver, hvilket arbejder imod IASB's ønske om at få identificeret så mange immaterielle aktiver ved en virksomheds- overtagelse som muligt.

Dette ønske bunder i den ændrede regnskabsmæssige behandling af goodwill, der ikke længere skal afskrives, men i stedet testes for værdiforringelse mindst én gang årligt og ved indikationer af værdiforringelse. De mange problemstillinger ved den ændrede regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver har ikke været afhandlingens hovedproblem, men de har været med til at kaste lys over vigtigheden af at få identificeret de ved virksomhedssammenslutninger erhvervede immaterielle aktiver. Den mange præsenterede potentielle negative konsekvenser af ikke længere at afskrive goodwill systematisk er med til at afsløre forfatterens negative holdning til denne ændring i den regnskabsmæssige behandling af goodwill.

Værdiansættelsen

De identificerede immaterielle aktiver skal måles til dagsværdi. I udkastet til den nye IFRS 3 er angivet et dagsværdi-hierarki, hvor de immaterielle aktiver skal måles på baggrund af værdien af identiske eller lignende aktiver, der er handlet på et aktivt marked. Såfremt dette ikke findes, skal værdien opgøres på baggrund af forventningerne om fremtidig indtjening fra aktivet. Hvis ingen af de to nævnte metoder kan anvendes, opgøres værdien på baggrund af den historiske kostpris.

Selv om markedsmetoden er den af IASB foretrukne metode, er det min vurdering, at det vil være yderst sjældent, at denne kan benyttes i praksis. Dette skyldes, at der som regel ikke findes et aktivt

marked for immaterielle aktiver, idet disse ofte er unikke (f.eks. enerettigheder) og ellers foregår handlerne som regel privat, hvorfor markedsprisen ikke er offentlig tilgængelig.

I praksis vil de fleste immaterielle aktiver blive målt på forventningerne til deres indtjeningspotentiale, dvs. vha. indtjeningsmetoderne, hvor relief from royalty-metoden er den mest anvendte indtjeningsmetode. Omkostningsmetoden vil efter min mening kun sjældent blive anvendt, selv om den måske burde være den primære metode for måling af kunderelationer og distributionskanaler.

På baggrund af ovenstående synes jeg, at det er rimeligt at foreslå et nyt dagsværdihierarki, hvor indkomstmetoderne er de primære metoder, markedsmetoden er sekundær metode og omkostningsmetoden er alternativ metode. Dette dagsværdi-hierarki støttes desuden af diskussionen af corporate finance modellerne, hvor det tydeliggøres, at ovenstående hierarki vil give en bedre regnskabsmæssig informationsværdi.

Der vil ofte også opstå en række problemstillinger ved værdiansættelsen af enerettigheder, idet der er mange forhold, der kan spille ind på værdien af disse. Der er bl.a. mange usikkerheder med hensyn til enerettens omfang og gyldighed. Således synes det at kunne anbefales, at man ved værdiansættelsen af disse søger hjælp af en sagkyndig.

Et generelt problem ved værdiansættelse er som tidligere nævnt kunderelationer, idet der med indregning af disse opstår risiko for dobbeltregning. Derfor synes det rimeligt at foreslå, at disse ikke indregnes som selvstændige immaterielle aktiver, men i stedet opfattes som en af virksomhedens mange omverdensfaktorer, som er indregnet i virksomhedens øvrige aktiver.

Teoretiske betragtninger

Flere steder synes der at være uoverensstemmelser mellem IAS 38 og IFRS 3 på den ene side og den værdibaserede teori og begrebsrammen på den anden side.

Langt de fleste ændringer i den regnskabsmæssige behandling af erhvervede immaterielle aktiver synes at være i overensstemmelse med den værdibaserede teori. Her kan bl.a. nævnes indregningen af flere immaterielle værdier, samt overgangen til nedskrivning alene af immaterielle aktiver med ubestemmelig levetid.

Modsat giver skævvridningen i den regnskabsmæssige behandling efter om aktivet er erhvervet mod vederlag eller internt oparbejdet dog anledning til en række uoverensstemmelser med regnskabsteorien. Idet der skal være foregået en transaktion før det immaterielle aktiv kan indregnes synes der her mere at være overensstemmelse med den transaktionsbaserede teori. Desuden bliver

resultatet af de stramme indregningskriterier for internt oparbejdede immaterielle aktiver ofte, at regnskabet ikke viser virksomhedens sande værdier, hvorved nytteværdien af den regnskabsmæssige information falder kraftigt.

Der findes desuden en række uoverensstemmelser mellem begrebsrammen og standarderne i denne afhandling. Disse uoverensstemmelser bør dog ikke lede til den konklusion, at standarderne bør tilrettes begrebsrammen. Konklusionen er efter min mening nærmere, at begrebsrammen er ved at blive forældet, og derfor bør opdateres så hurtigt som muligt, idet risikoen for udstedelsen af flere standarder med modsatrettede reguleringer mindskes kraftigt. Denne opdatering bør ikke ske i overensstemmelse med de nationale begrebsrammer, da disse også ofte er forældede, men i stedet i overensstemmelse med for nyligt af IASB udstedte standarder.

Det har sideløbende med projektets hovedformål været hensigten at vurdere, om hensynet til at opnå konvergens mellem reglerne i IFRS og US GAAP vejer for tungt i forhold til væsentligheden heraf. Der findes mange eksempler på, at reglerne i IFRS 3 og IAS 38 er forsøgt tilnærmet de amerikanske regler og omvendt, men hensynet til konvergens kan ikke siges at veje så tungt, at hensynet til optimering af nytteværdien af den regnskabsmæssige information forsømmes. I stedet er det min opfattelse at hensynet til konvergens nok er vigtigt, men at hensynet til ændringerne i markedskræfterne vejer tungere.

9.1. Afslutning

Afhandlingen har afsløret, at udviklingen i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser er inde i en rivende udvikling. Den mest tydelige tendens er, at der ved virksomhedsovertagelser fremover skal identificeres langt flere immaterielle aktiver end hidtil – manifesteret ved de lempelige indregningskriterier. Udkastet til den nye IFRS, som er lavet i et samarbejde mellem IASB og FASB, fortsætter denne tendens. Bliver dette udkast godkendt og udsendt i sin nuværende form, skal de immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedsovertagelser alene opfylde definitionen for at kunne indregnes i overtagende virksomhedsregnskab.

Det bliver spændende at se reaktionerne på denne ændring, idet der herved ses bort fra pålidelig måling til fordel for relevansen af oplysningerne - især på baggrund af de mange diskutererede problemer, der kan opstå i processen med at måle immaterielle aktiver pålideligt. Interessen bliver ikke mindre af, at det må formodes, at udviklingen vil fortsætte imod, at en stadig større del af

virksomhedernes aktivmasse i fremtiden vil udgøres af immaterielle aktiver som følge af den teknologiske udvikling.

Det bliver desuden interessant at se hvordan IASB vil handle, idet man på den ene side skal tage hensyn til regnskabsbrugernes ønske om stabilitet i den regnskabsmæssige behandling og samtidig hensynet til konvergens med de amerikanske standarder på den anden side.

10. Litteraturliste

Faglitteratur og publikationer

Andersen, Per Vestergaard, **Corporate Finance & Governance, økonomi, strategi, værdiskabelse**, 2004

Deloitte, **Business Combinations, A guide to IFRS 3**, August 2004

Deloitte, **IFRS, Introduktion til de internationale regnskabsstandarder**, 2005

Deloitte, IAS Plus, **Key Differences Between IFRSs and US GAAP**, Juni 2004

Deloitte, **Ny IAS/IFRS om virksomhedssammenslutninger**, April 2004

Elling, Jens O., **Årsrapporten – Teori og regulering**, Gads Forlag, 2002

Elling, Jens O., **Årsrapporten i analytisk perspektiv**, FSR's forlag, 1996

Enevoldsen, Stig, EFRAG, **Comment letter: Re: Adoption of IFRS 3 Business Combinations**, Juni 2004

Ernst & Young, **IFRS – Pas på ved akkvisitioner!**, februar 2005

Ernst & Young, **Business Combinations, Summary of the IASB's proposals for a new approach to business combinations and non-controlling interests**, 2005

Ernst & Young, Global EYe on IFRS, **The joint project to revisit the conceptual framework**, May 2005

Kiertzner, Lars, **Håndbog i årsrapport**, Revifora, 2004

KPMG, **Københavns Fondsbørs har udmeldt krav og anbefalinger til børsnoterede virksomheder for 2005**, 11. november 2004

KPMG, **Udkast til nye regnskabsstandarder udfordrer den traditionelle tankegang**, 30. juni 2005

KPMG, **Virksomhedssammenslutninger, nedskrivningstests og immaterielle aktiver**, Maj 2004

Patent- og Varemærkestyrelsen, **Styring og værdiansættelse af patenter og varemærker**, December 2000

PriceWaterhouseCoopers, **Nedskrivning på anlægsaktiver – årsregnskabsloven og IAS 36**, November 2001

PriceWaterhouseCoopers, **2005 – Ready or not?**, 2002

PriceWaterhouseCoopers, Madsen, Anders C., **Værdiansættelse af immaterielle rettigheder**, 2001

PriceWaterhouseCoopers, **Virksomhedens omlægning til IFRS – fra national til international regnskabsrapportering**, januar 2001

Zingel, Harry, **IFRS und IAS, Grundbegriffe der Internationale Rechnungslegung**, 2005

Avisartikler

Horn, Ulrik, **Egenkapitalen kan pyntes med gammel goodwill**, Børsen, 10. maj 2004

Horn, Ulrik, **Eksplisiv interesse for internationale regnskabsregler**, Børsen, 5. juli 2004

Horn, Ulrik, **IASB tror på globalt regnskabssprog**, Børsen, 10. juni 2005

Horn, Ulrik, **Nedtælling til en helt ny regnskabsverden**, Børsen, 14. maj 2004

Horn, Ulrik, **Nye goodwill-regler kan give milliardgevinst**, Børsen, 31. marts 2004

Horn, Ulrik, **Virksomheder i oprør over regnskabsregler**, Børsen, 9. august 2005

Kristensen, Kai, Westlund, Anders H. og Wivel, Teddy, **At stå til regnskab – ja, men for hvad?**, Børsen, 11. oktober 2002

Sommer, Nikolaj, **Nye regnskabsregler pumper balancen op**, Børsen, 1. juli 2005

Spliid, Robert, **Nøgletal op til revision**, Børsen, 29. marts 2005

Tholstrup, Susanne, **Indeks afslører virksomhedernes sande værdier**, Børsen, 15. juni 2001

Faglige artikler

Anderson, Nicholas, **Implementing IFRS 3 and IAS 38 – Value judgments**, Accountancy, London, vol. 134, November 2004

Bence, David and Fry, Nadine, **Conceptual Framework – Which way forward?**, Accountancy, London, vol. 134, November 2004

Fedders, Jan, **Virksomhedssammenslutninger**, Revision og Regnskabsvæsen, nr. 9, 2004

Jopson, Barney, **IASB should think again on merger rules. Opinion is united against the proposed IFRS 3 on acquisitions**, Financial Times, London, 8. December 2005

Larsen, Michael Sten, **Den nye årsregnskabslov – internt oparbejdede immaterielle aktiver**, Revision og Regnskabsvæsen, nr. 11, 2001

Larsen, Michael Sten, **Tendenser i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver**, Revision og Regnskabsvæsen, nr. 7, 1999

Lauritsen, Anders Stig og Israelsen, Søren, **Regnskabsmæssig behandling af goodwill**, Inspi, nr. 1, 2004

Lindgreen, Nicolai, **Immaterielle rettigheder/aktiver – erhvervsjuridisk behandling**, Inspi, nr. 10, 2000

Mueller, Jennifer M., **Amortization of Certain Intangible Assets**, Journal of Accountancy, December 2004

Vejledninger og standarder mv.

FASB, **Revisiting the Concepts, A New Conceptual Framework Project**, Maj 2005

FASB, **FAS 141, Business Combinations**, June 2001

FASB, **FAS 142, Goodwill and Other Intangible Assets**, June 2001

IASB, **Conceptual Framework**, April 1989

IASB, **Exposure Draft of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations**, June 2005

IASB, **International Accounting Standard 36, Impairment of Assets**, December 2004

IASB, **International Accounting Standard 38, Intangible Assets**, December 2004

IASB, **International Financial Reporting Standard 3, Business Combinations**, December 2004

IASB Update, **Business Combinations Phase II**, November 2004

Årsrapporter

ISS Årsrapport 2004

Internetsider

IASB: www.iasb.org.uk

Deloitte, IAS Plus: <http://www.iasplus.com/standard/standard.htm>

Deloitte, IAS Plus: <http://www.iasplus.com/standard/framework.htm>, **The framework for the preparation and presentation of financial statements**

Deloitte, IAS Plus: <http://www.iasplus.com/restruct/whatis.htm>, **What is the IASC? The IASB?**

<http://www.srf.dk/downl/temaim.doc>: Madsen, Anders C., **Værdiansættelse af immaterielle rettigheder**

<http://www.chaffe-associates.com/pdf/Statements%20141%20and%20142.pdf>, **FAS 141 and FAS 142**

11. Bilag

Bilag I: Anvendte forkortelser

Bilag II: Indikatorer på værdiforringelse

Bilag III: Indregningskriterier

Bilag IV: Identifikation af overtagende virksomhed

Bilag V: Kritiske beslutninger ved bestemmelsen af levetid

Bilag VI: Ajourføringen af IAS 38

Bilag I: Anvendte forkortelser

FAS: Financial Accounting Standard (Amerikansk regnskabsstandard)

FASB: Financial Accounting Standard Board (Det amerikanske standardudstedelsesorgan)

FSR: Foreningen af Statsautoriserede Revisorer (Det danske standardudstedelsesorgan)

IAS: International Accounting Standard (International regnskabsstandard udgivet af det tidligere IASC)

IASB: International Accounting Standards Board (Det internationale standardudstedelsesorgan)

IASC: International Accounting Standards Committee (Navnet på det internationale standardudstedelsesorgan frem til strukturændringen i 2001)

IFRS: International Financial Reporting Standard (International regnskabsstandard udgivet af IASB. IFRS bruges også i opgaven som betegnelse for de internationale regnskabsprincipper)

RV: Regnskabsvejledning (Dansk, udgivet af FSR)

SFAS: Statement of Financial Accounting Standards

US-GAAP: United States General Accepted Accounting Principles (Amerikanske regnskabsprincipper)

Bilag II: Indikatorer på værdiforringelse

Følgende kan som minimum være eksempler på indikationer af værdiforringelse af immaterielle aktiver. Listen er hermed ikke udtømmende:

Eksterne indikationer	Interne indikationer
Aktivets markedsværdi er i regnskabsåret faldet væsentligt mere end det fald, der må forventes med tiden eller som følge af normal anvendelse.	Der foreligger dokumentation for ukurans eller fysisk skade på et aktiv.
Væsentlige ændringer, som har påvirket virksomheden negativt, er sket i regnskabsåret, eller vil ske inden for en overskuelig fremtid i de teknologiske, markedsmæssige, økonomiske eller juridiske rammer for virksomhedens aktiviteter eller på det marked, hvor aktivet anvendes.	Væsentlige ændringer, som påvirker virksomheden negativt, er sket i regnskabsåret eller forventes at ske inden for en overskuelig fremtid, i det omfang eller i forhold til den måde, hvorpå aktivet anvendes eller forventes anvendt. Disse ændringer omfatter manglende udnyttelse af et aktiv, planer for ophør eller omstrukturering af den aktivitet, som aktivet tilhører, planer om afhændelse af aktivet før det hidtidige forventede tidspunkt og revurdering af et aktivs brugstid som begrænset i stedet for ubestemmelig.
Markedsrenter eller andre markedsbaserede afkastmål er steget i regnskabsåret, og det er sandsynligt, at disse stigninger vil påvirke den diskonteringsrate, der er anvendt ved beregningen af aktivets nytteværdi, og reducere aktivets genindvindingsværdi ¹⁷⁹ væsentligt.	Der foreligger dokumentation fra den interne rapportering, som forventer, at aktivets ydeevne er eller vil blive lavere end forventet.
Den regnskabsmæssige værdi af virksomhedens nettoaktiver (regnskabsmæssige indre værdi) er større end dens samlede kursværdi (markedsværdi).	

Boks BII.1: Indikatorer på værdiforringelse¹⁸⁰

¹⁷⁹ Genindvindingsværdien er den højeste værdi af kapitalværdien og nettosalgsværdien (bruttosalgsværdi – salgsomkostninger). Kapitalværdien er nutidsværdien af summen af de fremtidige nettoindbetalinger, som aktivet på balancedagen forventes at indbringe ved fortsat benyttelse i den nuværende funktion.

¹⁸⁰ Egen tilvirkning med inspiration i IAS 36 punkt 12

Bilag III: Indregningskriterier

Indregningskriterier for *internt oparbejdede immaterielle aktiver*:

1. *Tekniske muligheder* for at færdiggøre det immaterielle aktiv, så det er til rådighed for virksomheden.
2. *Hensigt* at færdiggøre aktivet med henblik på at anvende eller sælge det.
3. *Evne* til at anvende eller sælge det.
4. *Hvordan aktivet vil skabe fremtidige økonomiske fordele*, herunder at der findes et aktivt marked for de varer eller tjenesteydelser, der fremkommer fra brugen af det immaterielle aktiv eller for aktivet i sig selv, eller, hvis aktivet skal anvendes internt, brugbarheden af aktivet.
5. *Tilstrækkelige tekniske, finansielle eller andre ressourcer* til at fuldføre udvikling af og til at anvende eller sælge det immaterielle aktiv.
6. *Evne til pålideligt at måle* de omkostninger, der kan henføres til udviklingen af det immaterielle aktiv.

Bilag IV: Identifikation af overtagende virksomhed

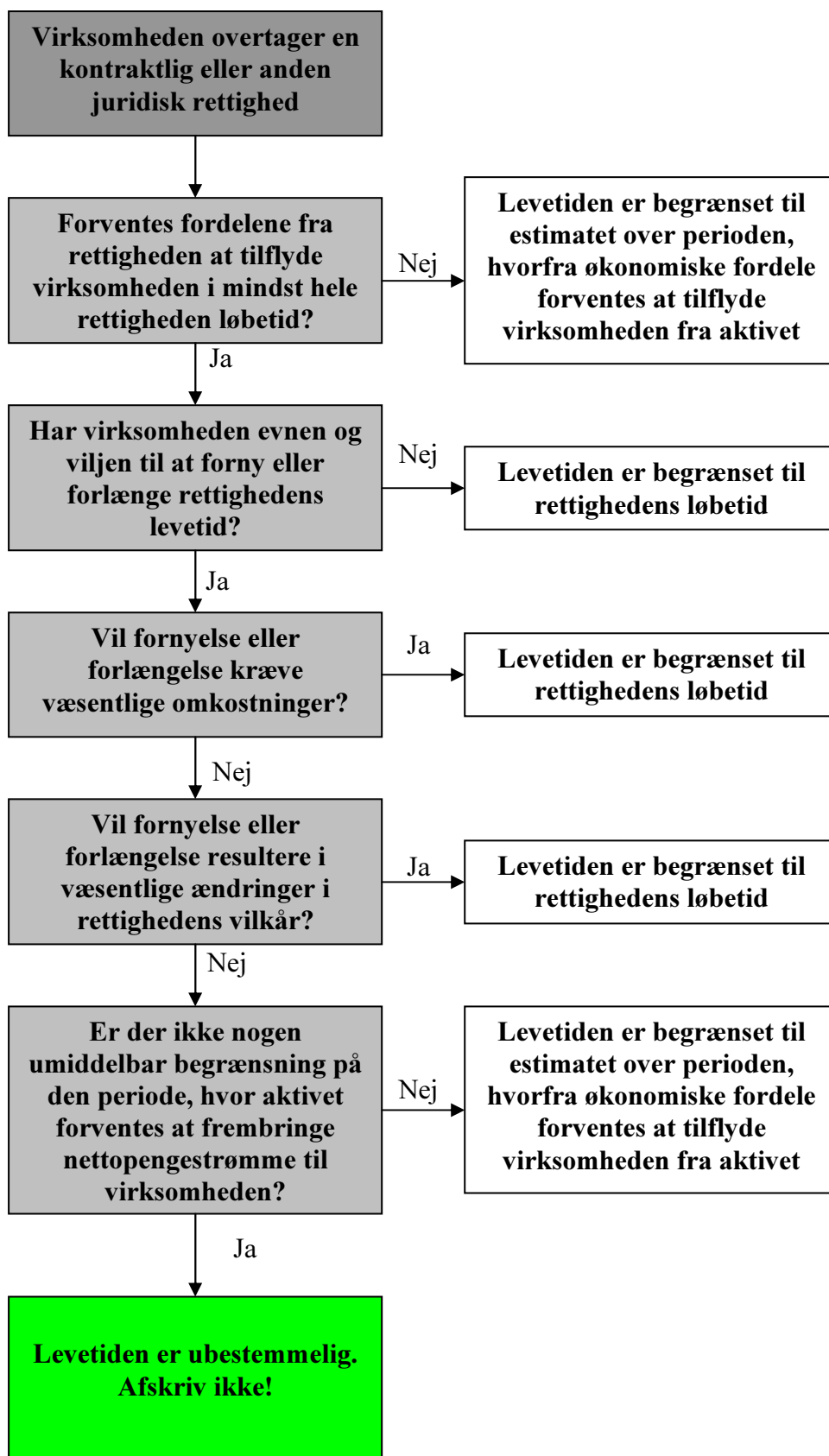
Bestemmende indflydelse kan opnås på flere måder, men hovedreglen er, at overtagende virksomhed opnår dette ved at overtage mere end halvdelen af stemmerettighederne i overtagne virksomhed. Hvis ikke dette er tilfældet kan den bestemmende indflydelse også opnås ved at overtage¹⁸¹:

- Råderet over flertallet af stemmerettighederne i den anden virksomhed i kraft af en aftale med andre investorer.
- Beføjelser til at styre de økonomiske og driftsmæssige beslutninger i den anden virksomhed i henhold til en vedtægt eller aftale.
- Beføjelser til at udpege eller afsætte flertallet af medlemmer i bestyrelsen.
- Muligheden for at afgive flertallet af stemmerne ved bestyrelsesmøder.

Desuden anføres et antal hjælpekræterier til bestemmelsen af den overtagende virksomhed i IFRS 3.20. Den overtagende virksomhed, er således normalt:

- Den virksomhed, der har den højeste dagsværdi.
- Den virksomhed, der afgiver likvider ved en transaktion, der omfatter overdragelse af aktier for likvider.
- Den virksomhed, hvis ledelse kontrollerer sammensætningen af ledelsen i den sammensluttede virksomhed.

¹⁸¹ IFRS 3, punkt 18-19

Bilag V: Kritiske beslutninger ved bestemmelsen af levetid

Bilag VI: Ajourføringen af IAS 38

I forbindelse med udsendelsen af IFRS 3 blev IAS 38 samtidig ajourført. Dette medførte følgende ændringer, som kan præsenteres skematisk med tilhørende begrundelser for de sete ændringer:

	Tidligere IAS 38	Ajourført IAS 38	Begrundelse
Identificerbarhed	Immaterielt aktiv kunne adskilles klart fra goodwill, såfremt det var separerbart. Men dette var ikke et krav for identificerbarheden.	Immaterielt aktiv antages identificerbart, såfremt det er separerbart eller hidrører fra kontraktlige eller andre juridiske rettigheder.	Tydeliggørelse af identificerbarhed vil medføre indregning af flere immaterielle aktiver.
Indregningskriterier	Immaterielle aktiver kan alene indregnes, såfremt det er sandsynligt, at aktiver vil generere fremtidige positive pengestrømme til virksomheden, og hvis aktivets værdi kan måles pålideligt.	Sandsynlighedskriteriet anses altid for opfyldt for immaterielle aktiver erhvervet ved virksomhedssammenslutninger. Desuden antages det, at et immaterielt aktiv med begrænset levetid erhvervet ved virksomhedssammenslutning stort set altid kan værdiansættes pålideligt.	Sandsynligheden afspejles af det immaterielle aktivs markedsværdi og vil derfor med en positiv værdi opfylde sandsynlighedskriteriet. Pålidelighed anses normalt for opfyldt, idet flere immaterielle aktiver indregnes.
Efterfølgende udgifter	Uklar regnskabsmæssig behandling.	Omkostningsføres hvis forskningsomkostning eller hvis udviklingsomkostning, der ikke opfylder betingelserne for indregning som aktiv.	Tydeliggørelse af den regnskabsmæssige behandling for at få en ensrettet behandling imellem virksomhederne.
Brugstid	Altid begrænset og max 20 år.	Begrænset eller ubestemmelig.	Ikke alle immaterielle aktiver har begrænset brugstid.
Efterfølgende måling	Afskrivning samt nedskrivningstests.	Begrænset levetid: Afskrivning og nedskrivningstests. Ubestemmelig levetid: Nedskrivningstests samt begrundelse for ubestemmelig levetid.	Med ubestemmelig levetid skal værdien afspejle dette forhold og kun værdiforringes, hvis der findes indikationer heraf.

Boks BVI.1: Begrundede ændringer i den regnskabsmæssige behandling af immaterielle aktiver