



IFRS 15 REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS

Indregning af omsætning med fokus på
detailbranchen

Studie: Cand.merc.aud – speciale
Forfatter: Henrik Brøde Holm
Studienummer: 20090156
Vejleder: Hans B. Vistisen
Periode: april – oktober 2017
Tegn: 152.995

Henrik Brøde Holm

Abstract

Income, or revenue, is essential for all of us no matter if you are a physical person or a company, income is the foundation of existence.

As an investor revenue will often be the first figure you will look for in the financial statements, there is a reason for why it is the first line in the P&L. Revenue is the solid ground that most companies must strive to improve every day, week, month and year. Without revenue no nothing.

For many years there has not been a single way of recognising revenue, or at least not a single clear way. There was a need for improving the revenue recognising under both IASB and FASB. Previous standards under IASB provided limited guidance and the two main standards, IAS 18 and IAS 11, could be difficult to apply to complex transactions. On the other side revenue recognition was subject to several different revenue recognition concepts and together with numerous revenue requirements for different industries or transactions, it could sometimes result in different accounting for economically similar transactions under US GAAP¹.

That was some of the reasons why IASB and FASB began the joint task of developing a new standard that should be the single standard for recognising revenue from contracts with customers. The project had its start in June 2002, where the standard issuing boards did put the subject on the table. The first version of the new standard did not see daylight until summer 2010, where the “Exposure Draft ED/2010/06 Revenue from contract with customers” was published². The final standard was issued in May 2014 effective for entity’s first annual IFRS financial statements for periods beginning on or after 1st of January 2017 (the effective date was in September 2015 postponed to periods beginning on or after 1st of January 2018³).

The core principal of IFRS 15 is that an entity recognise revenue as it hands over control of promised goods or services, in an amount that reflects the consideration to which the entity expects to be entitled for those goods or services. The standard provides a new “step-by-step” guide and in accordance with this guide the entity should recognise revenue.

The five steps are:

- 1) Identify the contract(s) with a customer,
- 2) Identify the performance obligations in the contract

¹ IFRS 15, forord

² www.lasplus.com/en/projects/completed/revqenue/revenue-recognition

³ www.lasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15#link1

- 3) Determine the contract price
- 4) Allocate the transaction price to the performance obligations in the contract
- 5) Recognize revenue when (or as) the entity satisfies a performance obligation

The new standard is a principle-based standard and does not contain industry-specific guidelines. This means that all companies will be subject to the same accounting regulation without taking the diversity of industries into consideration. This of course also includes the retail industry.

The overall objective of this master thesis is to examine how turnover within the retail industry is recognized in the annual report after the adoption of IFRS 15. The thesis will have both a theoretical and a practical aspect.

The most transactions in the retail industry will not be subject to difficulties when it comes to applying the new five step model as many transactions will be finished in the physical stores or online. An interesting point would be to have a look at those companies where there is a substantially customer loyalty program. A customer loyalty program is often defined by the possibility to purchase future goods or services at a discount. IFRS 15 is based on the fact that companies should be recognizing revenue in the future, which is equal to the amount that the individual company is expecting to receive.

From the theoretical perspective, the thesis clarifies the accounting implications the standard will have on the financial reporting in the future for companies in the retail industry. Based on an exposition of the rules as they are now and an evaluation of the new revenue standard I will discuss the differences between the different standards with a special focus on companies in the retail industry and which challenges it will give them.

Theory is one thing and the practical world is (often) another. That is why I find it interesting to have a look at how many companies have already adopted the new revenue standard. From the practical perspective, the thesis will analyze how many companies in the retail industry, which are listed on one of the Nordic stock markets, have already adopted IFRS 15. Furthermore, if they have, how have it affected the financial statements and if no, how have the information been presented in the financial statements.

Indholdsfortegnelse

1	EMNE OG METODE	5
1.1	Indledning	5
1.2	Problemstilling	6
1.3	Problemformulering	7
1.4	Afgrænsning	8
1.5	Metode	8
1.6	Kildekritik	10
2	BESKRIVELSE AF DETAILBRANCHEN	12
3	INDREGNING AF OMSÆTNING EFTER DE NUVÆRENDE REGLER	13
3.1	IAS 18 Omsætning	13
3.1.1	Salg af varer	14
3.1.2	Salg af tjenesteydelser	15
3.2	IFRIC 13 Kundeloyalitetsprogrammer	17
3.3	IAS 11 Entreprisekontrakter	19
4	IFRS 15 REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS	25
4.1	Baggrund for IFRS 15 og anvendelsesområde	25
4.2	Step-by-step modellen	27
4.2.1	Step 1: Identifikation af kontrakten	27
4.2.2	Step 2: Identifikation af separate performance obligations (leveringsforpligtigelser)	28
4.2.3	Step 3: Fastlæggelse af vederlaget	33
4.2.4	Step 4: Fordeling af vederlaget til performance obligations	37
4.2.5	Step 5: Indregning af omsætning når eller i takt med, at performance obligations opfyldes	39
4.2.6	Præsentation og oplysning	42
4.3	Opsummering	48
5	KONSEKVENSANALYSE AF IFRS 15 I FORHOLD TIL NUVÆRENDE REGLER	50
5.1	Kontrolbegrebet	51
5.2	Identificering af leveringsforpligtigelsen	52

5.3	Fastsættelse af transaktionsprisen.....	54
5.4	Indregning af omsætning over tid	56
5.5	Opsummering	57
6	IFRS 15 I DETAILBRANCHEN PÅ DE NORDISKE BØRSMARKEDER	59
6.1	Status på implementering af IFRS 15 på de nordiske børsmarkeder.....	59
6.2	Præsentation og oplysning.....	64
6.3	Analyse af udvalgte virksomheders årsrapport	66
6.3.1	Dustin Group	67
6.3.2	Amer Sports Oyj	69
6.3.3	Matas A/S.....	71
7	KONKLUSION.....	73
8	LITTERATURLISTE	75
9	FIGUR- OG TABELOVERSIGT	78
10	BILAG.....	79

1 Emne og Metode

1.1 Indledning

En indtægt er grundlaget for at vi alle kan overleve – eksistensgrundlaget for alle såvel fysiske som juridiske personer. Indtægt i en juridisk person, eller en virksomhed, kommer hovedsageligt fra den omsætning, som virksomheden er i stand til at generere. Omsætningen er vital i en hvilken som helst virksomhed, da den skaber grobund for alle øvrige dispositioner, derfor er det også essentielt, at det bliver indregnet og målt korrekt i virksomhedernes årsrapporter.

Med udstedelsen af International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 har International Accounting Standards Board (IASB) og det amerikanske udstedende standardorgan Financial Accounting Standards Board (FASB) haft til hensigt at ensarte de internationale regnskabsstandarder med især US GAAP⁴, hvor til der ellers indtil nu, har været væsentlige differencer i mellem. IFRS 15 er resultatet af et konvergensprojekt, der har stået på siden 2002 (i juni 2002 kom projektet vedr. omsætning på IASB's agenda)⁵. Hvad er så hensigten med at ensarte og konvergere med US GAAP? Det må formodes, at især den til stadighed øgede globalisering bærer en stor del af forklaringen herfor. For, som investor, at kunne sammenligne og dermed foretage bedre valg, er det en nødvendighed, at der er anvendt sammenlignelig regnskabspraksis, hvilket er med til at øge gennemsigtigheden.

Den nye IFRS 15 er 22. september 2016 blevet godkendt af EU, og er dermed klar til at blive implementeret af de danske virksomheder, der aflægger årsrapporten efter IFRS (clarifications til IFRS 15, forventes først at blive godkendt af EU i 4. kvartal af 2017)⁶. Det er typisk børsnoterede samt finansielle virksomheder, denne ændring vedrører. Ændringen træder i kraft for årsrapporter, der aflægges fra og med den 1. januar 2018, men med mulighed for førtidig implementering. Det er derfor i den forbindelse spændende at se på hvilke problemstillinger denne nye standard giver, da der er væsentlige ændringer ift. tidligere standarder. Hvilke udfordringer står virksomhederne over for nu? Hvilke ændringer skal der ske i den daglige registrering af transaktioner, og hvilken indflydelse har det på virksomhedens resultater? Selvom standarden har været længe undervejs, og der er sket en udsættelse af den lovpligtige implementering med et år (så det er pr. 1. januar 2018 og ikke 2017, som først foreslået), så er der stadig mange ubekendte ved indførelsen af denne standard.

⁴ US GAAP = De amerikanske regnskabsreguleringer

⁵ www.iasbplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15

⁶ EFRAG 2017

Hvad jeg især finder interessant, er hvordan denne nye standard skal håndteres i virksomheder, der arbejder indenfor detailbranchen⁷. I denne type af virksomheder, finder der både den typiske transaktion mellem kunde og sælger sted, altså et salg og dermed omsætning, hvor der ikke er umiddelbar tvivl om hvornår omsætningen skal indregnes, men også forskellige typer af "bonus"-ordninger med kunder/fordelsprogrammer, eller hvad de nu hedder i de forskellige virksomheder. Hvordan skal disse virksomheder omstille deres daglige arbejde, og ikke mindst hvad får det af betydning i virksomhedens årsrapport?

Da standarden først retsligt skal implementeres for årsrapporter, der starter 1. januar 2018 eller senere, findes der, formentlig, ikke mange virksomheder, der allerede har taget standarden til sig og allerede implementeret den. Jeg synes dog, at det er spændende at undersøge, om der i det hele taget findes nogen virksomheder, på de nordiske børsmarkeder, der har implementeret denne standard før tid. Hvis dette ikke er tilfældet, hvordan håndterer virksomhederne så det krav, der er i IFRS om, at der i anvendt regnskabspraksis skal ske analyse og beskrivelse af effekten, som udsendte endnu ikke implementerede standarder ventes at få på fremtidige årsrapporter? En virksomhed, som Matas f.eks., de har et omfattende, er min formodning, kundeloyalitetsprogram, hvor du som kunde optjener point, som senere kan bruges til indkøb af produkter med rabat. Hvad og hvilken påvirkning har det på årsrapporten? Også andre virksomheder, der arbejder i detailbranchen kan være spændende at kigge på, Björn Borg og Pandora f.eks. Begge er virksomheder, der handler med henholdsvis modetøj og smykker, og formentlig også har en del aktioner, hvormed de forsøger at lokke deres kunder tilbage i butikkerne på.

1.2 Problemstilling

For at have mulighed for at konkretisere og illustrere problemstillingen og derigennem de udfordringer, som virksomhederne kan få med at implementere IFRS 15, er der i opgaven taget udgangspunkt i regnskabsaflæggelsen i detailbranchen.

Det overordnede mål med konvergensprojektet, og dermed IFRS 15 er at skabe ensartethed på tværs af regnskaber, virksomheder, brancher og lande. Derudover er målet at simplificere virksomhedernes regnskabsaflæggelse, hvilket blandt andet skal ske gennem specificeringen af fremgangsmåden for indregning af omsætning.

⁷ Detail og retail bruges om samme branche i resten af opgaven. Detail = Retail på engelsk.

Det fremgår af IFRS 15, at den nye regnskabsstandard i et eller andet omfang forventes at påvirke regnskabsaflæggelsen for alle virksomheder⁸. Trods dette viser en undersøgelse foretaget af PricewaterhouseCoopers (PwC) i 2016 i USA, hvor mere end 700 ledere fra mere end syv forskellige brancher, herunder detail- og forbrugerbranchen, svarede, at 64 % af respondenterne total set, og 86 % af respondenterne i detail- og forbrugerbranchen, ikke forventer, at den nye regnskabsstandard kommer til at have en væsentlig påvirkning på aflæggelsen af virksomhedernes årsregnskaber⁹. Der er således en væsentlig kløft imellem de regnskabsaflæggende virksomheders forventninger til den nye standard kontra IASB's forventninger ca. 18 måneder (på tidspunktet for undersøgelsen) før standarden træder i kraft.

1.3 Problemformulering

Udgangs- og omdrejningspunktet for denne opgave vil være IFRS 15. Da standarden først træder i kraft for regnskaber, der begynder den 1. januar 2018 eller senere, vil jeg vurdere, hvordan IFRS 15 adskiller sig fra de nuværende regnskabsstandarder, og undersøge hvilke konsekvenser det har for indregningen og måling af omsætningen i årsrapporten, samt analysere hvordan og i hvilket omfang det påvirker virksomhedernes kundeloyalitetsprogrammer. Herunder foretage en praktisk analyse af, om der findes virksomheder, der på nuværende tidspunkt allerede har implementeret IFRS 15.

Hvorledes skal omsætningen i detailbranchen indregnes i årsrapporten efter vedtagelse af IFRS 15 og hvordan adskiller det sig i forhold til tidligere standarder? Herunder, hvordan håndteres især kundeloyalitetsprogrammer efter IFRS 15?

Derudover vil jeg undersøge, om der findes detailvirksomheder på de nordiske børsmarkeder, der har foretaget førtidig implikation af IFRS 15? Hvis ja, hvilken konsekvens har det haft på regnskabet og hvis nej, hvordan præsenterer og oplyser virksomhederne det?

Detailbranchen vil indledningsvis kort blive præsenteret, da afhandlingen tager sit afsæt i denne branche. Efter præsentationen af branchen foretages en gennemgang af de nuværende regler for indregning og måling af omsætning. Herefter vil reglerne i IFRS 15 blive gennemgået, efterfulgt af en analyse af forskelle mellem de nuværende regler og den nye standard. Denne analyse vil herefter danne baggrund for gennemgangen af årsrapporterne for virksomhederne, der er noteret på en af de nordiske børser, med henblik på at vurdere, om der er foretaget førtidigimplementering af IFRS 15 og på baggrund af dette valg, analysere hvorledes det er oplyst og præsenteret i de respektive virksomheders årsrapporter.

⁸ PwC 2015, side 6

⁹ www.pwc.com/us/en/audit-assurance-services/accounting-advisory/revenue-recognition-survey/data-explorer.html

1.4 Afgrænsning

Da IFRS 15 er en del af de internationale regnskabsstandarder, og nu også endeligt er blevet vedtaget og godkendt af EU, vil indregning og måling af omsætningen efter den danske Årsregnskabslov (ÅRL), således ikke blive behandlet.

Omsætning, der ligger udenfor IFRS 15 (leasingkontrakter, forsikringskontrakter og kontrakter om visse finansielle instrumenter), vil ikke blive behandlet, da de fortsat skal indregnes efter de særskilte standarder herom.

Kontraktomkostninger bliver også behandlet i IFRS 15, men vil ikke blive beskrevet og behandlet i denne afhandling, da det ikke vurderes som relevant for virksomheder i detailbranchen.

De moms- og skatteforhold, der i givet fald også vil ændre sig med indførslen af den nye standard, vil ikke blive gennemgået i denne afhandling, eftersom afhandlingen udelukkende vil koncentrere sig om den regnskabsmæssige påvirkning heraf.

Revisionen vedrørende omsætning, vil ligeledes ikke blive behandlet i denne opgave, da der er fokus på selve indregning- og målingsmetoden i forbindelse med aflæggelse af årsrapporten.

I min undersøgelse af de tilgængelige årsrapporter for detailselskaber på de nordiske børser, er det udelukkende de virksomheder, der findes på Nasdaq Nordic og inden for sektoren "Consumer Goods" og sektoren "Consumer Services" der er undersøgt. De detailvirksomheder, der evt. findes i andre sektorer, falder således uden for min undersøgelse. Af de detailvirksomheder, der undersøges, er det de virksomheder, der også driver egne butikker og/eller har online (internet) butik, der er med i undersøgelsen, således at det er virksomheden selv, der sælger sine produkter til slutbrugeren (B2C¹⁰), og dermed ikke er grossist (B2B¹¹). Alle virksomheder, der således ikke afsætter sine varer eller tjenesteydelser til slutbrugeren falder således uden for undersøgelsen. Vurderingen af hvorvidt, der er tale om en "relevant virksomhed" er foretaget med baggrund i viden om, og undersøgelse af afsenderen af årsrapporten. Da det ikke altid er en 100 % klar afgrænsning, er udvælgelsen altså sket ud fra min subjektive vurdering.

1.5 Metode

Afhandlingen er skrevet med både en teoretisk og en praktisk synsvinkel. Den overordnede problemstilling besvares gennem en eksplorativ problemløsende undersøgelse.

¹⁰ B2C = Business to Consumer

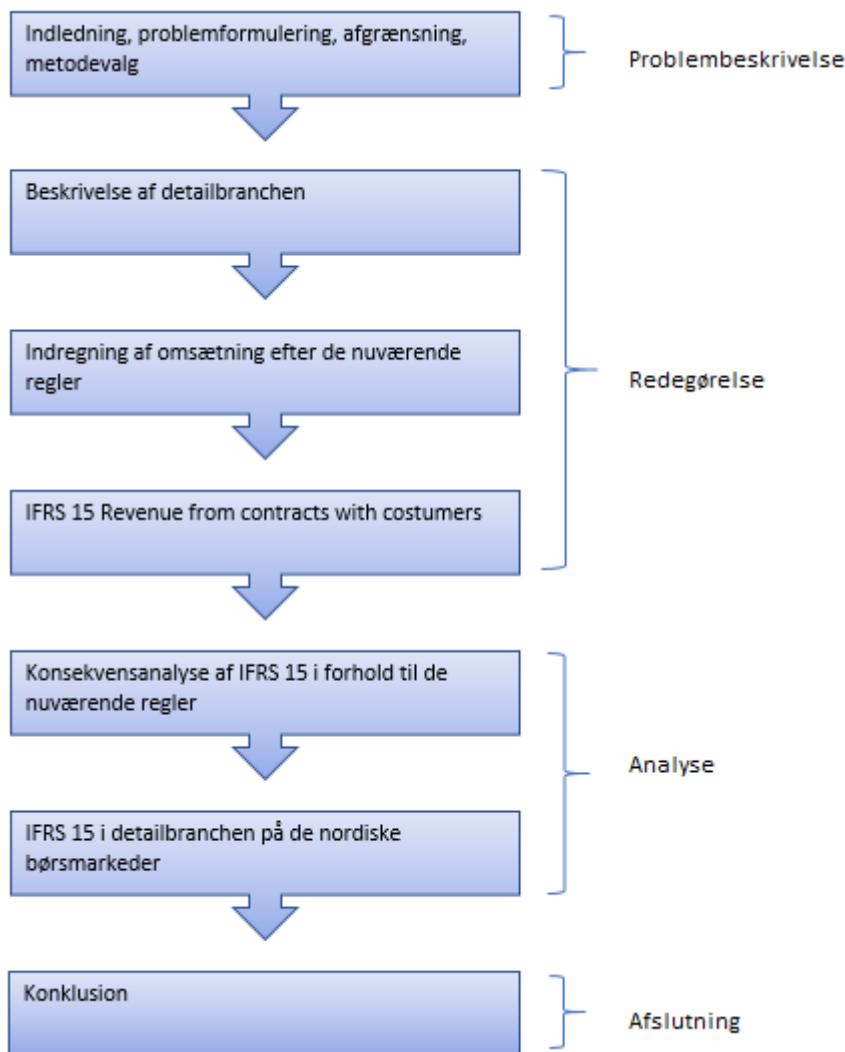
¹¹ B2B = Business to Business

For i den indledende fase at kunne identificere eventuelle forskelle ved indregning af omsætning efter de nuværende regler og IFRS 15, er det nødvendigt indledningsvist at beskrive disse regler, hvilket gøres i afsnit 3 og 4. Den teoretiske synsvinkel vil derfor blive anlagt i forbindelse med gennemgangen af IAS 18, IFRIC 13, IAS 11 og IFRS 15. Der vil efterfølgende blive foretaget en analyse og diskussion i afsnit 5 af de identificerede eventuelle forskelle mellem de nuværende regler og IFRS 15.

Den praktiske synsvinkel vil blive anlagt i forbindelse med analysen af hvorvidt, der blandt virksomheder på de nordiske børser er nogen, der har foretaget førtidigimplementering af IFRS 15, samt hvilke konsekvenser det eventuel har haft i både be- og afkræftende fald.

Afhandlingens metode og disposition kan illustreres således:

Figur 1 – Disposition¹²



1.6 Kildekritik

Det primære datagrundlag i opgaven er de internationale regnskabsstandarder, som er udarbejdet af IASB. Derudover er der ligeledes anvendt uddybende notater og andre arbejdspapirer, der er udarbejdet af IASB og, som har til formål at præcisere formålet med regnskabsstandarderne. Det vurderes, at materiale der er udarbejdet af IASB og FASB som en del af konvergensprojektet, er objektivt, og afhandlingen kan således baseres herpå.

Der er i opgaven anvendt publikationer fra tre store globale revisionsvirksomheder¹³ for at underbygge analyseresultater og pointer i forbindelse med analysen af den nye regnskabsstandard. Det gør sig

¹² Egen tilvirkning

¹³ PwC, Ernest & Young (EY) og Deloitte

gældende for publikationerne fra revisionsvirksomhederne, at der er tale om de enkelte virksomheders subjektive holdning til regnskabsreguleringen. Forhold som pålidelighed og objektivitet vil blive vurderet i tilfælde, hvor revisionsvirksomhedernes egne holdninger menes at komme til udtryk.

I forbindelse med analysen af hvorvidt, der er foretaget førtidigimplementering af IFRS 15 er de respektive virksomheders årsrapporter anvendt. Det vurderes at offentliggjorte årsrapporter med påtegning af revisor er objektive og at analysen kan baseres herpå.

2 Beskrivelse af detailbranchen

For at kunne vurdere påvirkningen af detailbranchen, vil jeg indledningsvist præsentere denne branche. Detailsalg er salg direkte til slutbrugeren enten via fysiske butikker, postordre, eller via online/internethandel. Denne type handel reguleres i købe- og forbrugerklageloven.

Der er udbredt konkurrence (også) i denne branche, og kampen om forbrugernes gunst og loyalitet og dermed forbrugernes penge er benhård. I "de gode gamle" dage, var kamppladsen til at finde for de forskellige aktører i branchen, den foregik dagligt i de fysiske butikker, hvor service og de nyeste trends kunne være med til at sikre butikken status som byens førende tøjbutik. Det var forholdsvis let at se om slaget var vundet, ved at kigge ud, og se om konkurrenten længere nede af gaden havde flere eller færre kunder.

Med den øgede globalisering, især pga. internettet, er det i dag ikke helt så nemt altid at få øje på sin direkte modstander. Den gamle modstander, der stadig har sin butik længere nede af gaden, kan nu ikke kun måles på frekvensen af kunder i den fysiske butik. Det kan sagtens tænkes, at der er færre end før, men hvis der "bag" butikken ligger en veludviklet internetbutik, så betyder færre kunder ikke nødvendigvis en tilbagegang af den totale omsætning. Kampen om kunderne kæmpes nu, i højere grad end tidligere, på flere fronter, og konkurrenten kan ligeså vel være en internetbutik i USA, som det kan være en i samme land eller by.

For at holde på kunderne er der mange virksomheder, der har diverse kundeloyalitetsprogrammer, der skal være med til at sikre, at kunderne kommer igen, eller i hvert fald har et incitament til at komme igen. Nytænkningen på dette område, har, i mine øjne i hvert fald, taget fart de senere år, og der er mange kreative og spændende konstruktioner, nogle mere gennemskuelige for forbrugerne end andre. Alle dog med det formål, at sikre en tilstrømning af nye kunder, samt binde og fastholde de eksisterende kunder.

En ting er hvordan forbrugeren opfatter et sådant kundeloyalitetsprogram, om det er attraktivt eller ej, men noget andet er så, hvordan det skal behandles rent regnskabsmæssigt i virksomhedernes regnskabsafdeling. Der har, under IASB, ikke været meget vejledning at hente i de eksisterende regnskabsstandarder, hvorfor der har været risiko for at økonomisk sammenlignelige transaktioner er blevet behandlet forskelligt i forskellige virksomheder.

3 Indregning af omsætning efter de nuværende regler

For at kunne forstå forskellene i indregningen af omsætningen mellem de nuværende standarder og den nye IFRS 15, er det nødvendigt, at foretage en gennemgang af de nuværende standarder. Omsætning indregnes som hovedregel efter IAS 18, der omfatter indregningen af varer og tjenesteydelser. Er der derimod tale om en entreprisekontrakt, er det IAS 11, der skal anvendes. Da der i afhandlingen er fokus på detailbranchen, vil det for helhedens og forståelses skyld også være nødvendigt, at gennemgå IFRIC 13, der omhandler kundeloyalitetsprogrammer. Dette fortolkningsbidrag vil derfor blive gennemgået efter gennemgangen af IAS 18. Disse to regnskabsstandarder samt fortolkningsbidraget gennemgås i de følgende afsnit.

3.1 IAS 18 Omsætning

Denne standard omfatter tre typer af indtægter¹⁴:

- 1) salg af varer,
- 2) levering af tjenesteydelser, og
- 3) andres anvendelse af virksomhedens aktiver mod vederlag i form af renter, royalties og udbytte

Standarden opdeles i de tre ovenfor nævnte grupper, hvor det er salg af varer, og salg af tjenesteydelser, der er de væsentlige i denne sammenhæng. Det er derfor også de to typer, der gennemgås nedenfor.

Omsætning defineres i IAS 18 som bruttotilgangen af økonomiske fordele i regnskabsåret, der opstår som led i en virksomheds ordinære drift, når disse tilgange resulterer i vækst i egenkapitalen, bortset fra forøgelse som følge af indbetalinger fra ejere¹⁵. Begrebet bruttotilgang betyder at beløb, der opkræves på vegne af tredjemand, moms, afgifter mv. ikke skal betragtes som en økonomisk fordel, og derfor holdes ude af omsætningen.

Der findes overordnet to indregningskriterier under IFRS generelt, og således også i IAS 18. Disse kan illustreres således:

¹⁴ IAS 18, 1

¹⁵ IAS 18, 7

Figur 2 – Indregningskriterier under IFRS¹⁶

	Faktureringskriteriet/ leveringskriteriet	Produktionskriteriet
Salgstyper	Indtægter fra varesalg	Indtægter fra levering af tjenesteydelser
Indregning	Indtægter indregnes i takt med levering af de aftalte ydelser	Indtægter indregnes i takt med arbejdets udførelse ud fra opgørelse af færdiggørelsesgrad og samlet avance på ydelsen

3.1.1 Salg af varer

Varesalg skal ifølge IAS 18 indregnes når samtlige nedenstående betingelser er opfyldt¹⁷:

- 1) Virksomheden har til køber overført væsentlige risici og afkast tilknyttet ejendomsretten til varerne,
- 2) Virksomheden bibeholder hverken sit fortsatte ledelsesmæssige engagement, i det omfang der normalt er forbundet med ejendomsret, eller kontrollen over de solgte varer,
- 3) Omsætningen kan måles pålideligt,
- 4) Det er sandsynligt, at de økonomiske fordele forbundet med transaktionen vil tilgå virksomheden, og
- 5) Omkostninger, som er afholdt eller vil blive afholdt i forbindelse med transaktionen, kan måles pålideligt.

Det, der er afgørende for hvornår der kan ske indregning af omsætning, er hvornår risici og afkast overgår til kunden, risikoovergangen. Det vil som oftest være i forbindelse med levering af varen, men der kan opstå situationer, hvor det ikke er tilfældet og tidspunktet ikke er sammenfaldene, og i disse situationer, er det vigtigt, at fastlægge hvornår risikoen reelt er overgået¹⁸. Hvis virksomheden ikke overdrager, og stadig har væsentlige risici, tilknyttet ejendomsretten, kan der ikke indregnes en omsætning. En virksomhed anses for stadig at have væsentlige risici og fordele tilknyttet ejendomsretten, hvor¹⁹:

- 1) Virksomheden har en forpligtelse for utilfredsstillende funktion af det overdragne, som ikke er dækket af almindelige garantibestemmelser,

¹⁶ PwC 2017, side 355

¹⁷ IAS 18, 14

¹⁸ IAS 18, 15

¹⁹ PwC 2017, side 356

- 2) Omsætning fra et bestemt salg er betinget af købers omsætning ved salg af varerne (fx konsignationssalg),
- 3) Transaktionen omfatter installation af varen, og installationen udgør en væsentlig uopfyldt del af kontrakten,
- 4) Køber har ret til at ophæve købet af en årsag specificeret i salgskontrakten, og virksomheden er usikker på sandsynligheden for ophævelse.

Ligeledes er det et krav, at omkostninger tilknyttet salget skal indregnes samtidigt, det såkaldte matchingprincip²⁰. Det er samtidigt et krav, at omkostningerne kan måles pålideligt, og hvis dette ikke er muligt kan der dermed ikke indregnes en omsætning, og der skal i stedet indregnes en forpligtigelse for allerede modtagne vederlag.

Det er ikke tilladt at indregne indtægten førend det er sandsynligt, at de økonomiske fordele, der er forbundet med transaktionen, vil tilgå virksomheden. Skulle det være uklart på tidspunktet for salget, må indregningen først ske, når der er sket en afklaring af det forhold der har skabt usikkerheden er afklaret. Et eksempel på en sådan usikkerhed, kunne være købers manglende betalingsevne, eller at der er usikkerhed om aftalens forhold²¹. Skulle der efterfølgende opstå usikkerhed, omkring købers betalingsevne, skal der ske en nedskrivning af tilgodehavendet, der så skal indregnes som en omkostning. Der er således ikke krav om en tilbageførsel, af allerede indregnede indtægter.

3.1.2 Salg af tjenesteydelser

Ved omsætning hidrørende fra levering af tjenesteydelser, så gælder det, at denne kan indregnes, når udfaldet af denne transaktion kan opgøres pålideligt. For at transaktionen kan opgøres pålideligt skal følgende fire betingelser alle være opfyldt²²:

- 1) Omsætningen kan måles pålideligt,
- 2) Det er sandsynligt, at de økonomiske fordele forbundet med transaktionen vil tilgå virksomheden,
- 3) Transaktionens færdiggørelsesgrad på balancedagen kan måles pålideligt, og
- 4) Omkostninger, som er afholdt i forbindelse med transaktionen og omkostninger forbundet med at fuldføre transaktionen, kan måles pålideligt.

Virksomheden kan indregne omsætningen, når den kan måles pålideligt, hvilket i praksis er lig med at følgende er aftalt med kunden:

²⁰ IAS 18, 19

²¹ PwC 2017, side 357

²² IAS 18, 20

- 1) Parternes rettigheder
- 2) Vederlaget
- 3) Betalingsbetingelser

Hvis omsætningen ikke kan måles pålideligt, så skal der kun ske indregning af omsætning svarende til de omkostninger, der vil kunne genindvindes.

Det er især i den indledende fase af en transaktion, at udfaldet ofte kan være svært at opgøre pålideligt, hvilket betyder, at der ikke skal indregnes noget overskud i resultatopgørelsen, men kun omsætning svarende til de omkostninger, der kan genindvindes²³.

Færdiggørelsesgraden af en transaktion måles ved hjælp af produktionskriteriet hvilket betyder, at omsætning indregnes på baggrund af en beregnet færdiggørelsesgrad. Færdiggørelsesgraden opgøres på baggrund af transaktions art, og der findes tre mulige metoder²⁴:

- 1) Undersøgelse af stadiet af udførte arbejder,
- 2) Tjenesteydelser leveret til dato, som en procentdel af samlede tjenesteydelser, der skal leveres, eller
- 3) Forholdet mellem afholdte omkostninger til dato og de samlede skønnede omkostninger ved transaktionen. Kun omkostninger, som afspejler tjenesteydelser leveret til dato, medtages i de til dato afholdte omkostninger. Kun omkostninger, som afspejler tjenesteydelser, som er leveret eller skal leveres, medtages i de samlede skønnede omkostninger ved transaktionen.

Hvad der derimod ikke nødvendigvis er ensbetydende med en korrekt opgørelse af færdiggørelsesgraden er aconto betalinger og forskud fra kunder.

Hvis tjenesteydelsen leveres i form af et udefinerbart antal handlinger over en specificeret tidsperiode, foreskriver standarden, at omsætningen af praktiske årsager, da skal indregnes lineært over tidsperioden. Kan der derimod identificeres en handling, der er mere vigtig end en anden, skal der ske udskydelse af indregningen af omsætningen indtil denne handling er udført²⁵.

²³ IAS 18, 27

²⁴ IAS 18, 24

²⁵ IAS 18, 25

Det er tillige et krav, at omsætningen måles til dagsværdien af det modtagne eller tilgodehavende vederlag²⁶. Omsætningen er, som oftest, reguleret i den kontrakt, der indgås mellem køber og sælger, og der skal også tages højde for eventuelle rabatter, moms mv., som kan påvirke dagsværdien²⁷.

For virksomheder i detailbranchen er fastholdelse af kunder en vigtig faktor. Et af værktøjerne til at holde på kunderne kan være et kundeloyalitetsprogram. I det følgende afsnit gennemgås IFRIC 13, med henblik på at fastlægge de gældende regler for denne type omsætning.

3.2 IFRIC 13 Kundeloyalitetsprogrammer

IFRIC 13 beskriver kundeloyalitetsprogrammer, som et program, der giver virksomhedernes kunder et incitament til at købe virksomhedens varer eller tjenesteydelser²⁸. Der findes flere forskellige former for kundeloyalitetsprogrammer, og der kan også være forskel på, om det er et virksomheden selv kan håndtere, eller om den vælger at deltage i et program, der håndteres af en tredjepart²⁹. IFRIC 13 finder anvendelse på kundeloyalitetsbonuspoint, som³⁰:

- 1) en virksomhed tildeler sine kunder som led i en salgstransaktion, dvs. salg af varer, levering af tjenesteydelser eller en kundes brug af virksomhedens aktiver, og
- 2) kunderne på et fremtidigt tidspunkt kan indløse til gratis eller nedsatte varer eller tjenesteydelser under forudsætning af opfyldelse af yderligere kriterier.

Baggrunden for at udstede IFRIC 13 er de problemstillinger, der kan opstå i forbindelse med de kundeloyalitetsprogrammer, som virksomhederne anvender. Problemstillingerne i IFRIC 13 defineres således³¹:

- 1) hvorvidt virksomhedens forpligtelse til at levere gratis eller nedsatte varer eller tjenesteydelser (goder) på et fremtidigt tidspunkt skal indregnes og måles ved at:
 - a. allokere noget af den modtagne eller tilgodehavende betaling fra salgstransaktionen til bonuspointene og udskyde indregningen af indtægten (under anvendelse af afsnit 13 i IAS 18), eller
 - b. foretage hensættelser for de skønnede fremtidige udgifter til levering af goderne (under anvendelse af afsnit 19 i IAS 18), og

²⁶ IAS 18, 9

²⁷ IAS 18, 10

²⁸ IFRIC 13, 1

²⁹ IFRIC 13, 2

³⁰ IFRIC 13, 3

³¹ IFRIC 13, 4 a+b

- 2) hvis betalingen allokeres til bonuspointene:
 - a. hvor meget der skal allokeres til dem,
 - b. hvornår indtægten skal indregnes, og
 - c. hvis en tredjepart leverer goderne, hvordan indtægten skal måles.

IFRIC 13 slår fast, at kundeloyalitetsprogrammer er en salgstransaktion med flere elementer, hvorfor omsætningen skal fordeles mellem de varer eller tjenesteydelser, der bliver leveret, og bonuspointene³².

Som nævnt tidligere, så kan kundeloyalitetsprogrammerne enten være noget som virksomheden selv håndterer, eller de kan deltage i et program, der styres af en tredjepart. Alt afhængigt af hvilken løsning, som virksomheden vælger, skal den til bonuspointene knyttede omsætning, indregnes forskelligt. Hvis der er tale om et program, som virksomheden selv håndterer, skal den indregne den betaling, der allokeres til bonuspointene, som indtægt, når bonuspointene indløses, og den opfylder sin forpligtelse til at levere goder. Det indregnede indtægtsbeløb skal baseres på antallet af bonuspoint, der er indløst mod levering af goder, i forhold til det samlede antal, der forventes indløst³³. Hvis virksomheden derimod vælger at deltage i et program, der håndteres af en tredjepart, skal virksomheden vurdere, hvorvidt den modtager den betaling, der er allokeret til bonuspointene, for egen regning eller på vegne af tredjeparten (dvs. som agent for tredjeparten). De forskellige programmer kan beskrives således:

- 1) Hvis virksomheden modtager betalingen på vegne af en tredjepart, skal den:
 - a. måle sin indtægt som det nettobeløb, der tilbageholdes for egen regning, dvs. forskellen mellem den betaling, der allokeres til bonuspointene, og det beløb, der skal betales til tredjeparten for levering af goderne, og
 - b. indregne dette nettobeløb som indtægt, når tredjeparten bliver forpligtet til at levere goderne og berettiget til at modtage betaling for denne ydelse. Disse begivenheder kan indtræffe, så snart bonuspointene tildeles. Alternativt kan disse begivenheder, hvis kunden har valget mellem at kræve goderne, leveret fra enten virksomheden eller en tredjepart, kun indtræffe, når kunden vælger at gøre sit krav på goder gældende mod tredjeparten.
- 2) Hvis virksomheden modtager betalingen for egen regning, skal den måle sin indtægt som den bruttobetaling, der allokeres til bonuspointene, og indregne indtægten, når den opfylder sine forpligtelser i forhold til goderne.

³² IFRIC 13, 5

³³ IFRIC 13, 7

Der findes en bestemmelse i IFRIC 13, der foreskriver, at hvis det skulle ske, at de uundgåelige omkostninger, der er forbundet med indfrielsen af forpligtelserne til at levere goderne, på et hvilket som helst tidspunkt forventes at overstige den modtagne eller tilgodehavende betaling for disse (dvs. den betaling, der er allokeret til bonuspointene på tidspunktet for det indledende salg, som endnu ikke er indregnet som indtægt, med tillæg af eventuel yderligere tilgodehavende betaling, når kunden indløser bonuspointene), har virksomheden tabsgivende kontrakter³⁴. Tabsgivende kontrakter skal behandles i overensstemmelse med reglerne i IAS 37 – Hensatte forpligtelser, eventualforpligtelser og eventualaktiver, der foreskriver, at tabsgivende kontrakter skal indregnes og måles som en hensat forpligtelse³⁵.

For at have det komplette overblik over hvordan omsætning indregnes efter de nuværende regler, vil den regnskabsmæssige behandling af entreprisekontrakter blive gennemgået i det kommende afsnit.

3.3 IAS 11 Entreprisekontrakter

Grundlaget for at have en separat standard til entreprisekontrakter er selve disse kontrakters art og natur. Omkostninger og omsætning skal som oftest indregnes over flere regnskabsperioder, da kontraktens begyndelse og færdiggørelse ofte spænder over flere regnskabsperioder, hvorfor de til en kontrakt tilhørende omkostninger og omsætninger også skal indregnes i forskellige regnskabsperioder³⁶.

Derfor er formålet med denne standard at sikre, at en virksomhed er i stand til at indregne og måle den korrekte del af omsætningen og omkostningerne i de korrekte regnskabsperioder. For at kunne gøre det, er det nødvendigt at kunne identificere en entreprisekontrakt, som er defineret således³⁷:

”En entreprisekontrakt er en individuelt forhandlet kontrakt om anlæg, opførelse eller bygning af et aktiv eller flere aktiver, som er nært forbundne eller indbyrdes afhængige med hensyn til deres design, teknologi og funktion eller deres endelige formål eller anvendelse.”

Når vi ser på definition af en entreprisekontrakt, så fremgår det, at det er en kontrakt, der er forhandlet, *inden* virksomheden påbegynder sin produktion/udførelse af selve varen eller tjenesteydelsen. Det står i klar kontrast til det ”almindelige” salg af varer, der for mange virksomheders vedkommende produceres til lager, eller efter JIT³⁸/LEAN principperne med deraf efterfølgende salg og dermed omsætning til følge.

³⁴ IFRIC 13, 9

³⁵ IAS 37, 66

³⁶ IAS 11, formål

³⁷ IAS 11, 3

³⁸ JIT = Just In Time

Kontrakterne kan ifølge IAS 11 enten være en fastpriskontrakt, eller en kostpris-plus-kontrakt. Nogle kontrakter har elementer af begge typer, eksempelvis en kostpris-plus-kontrakt med en fast maksimumspris. I sådanne tilfælde, er det op til entreprenøren at overveje alle de nedenstående krav, for at fastlægge, hvornår entrepriseomsætningen og omkostningerne skal indregnes³⁹. For at kunne indregne entrepriseomsætningen og de dertilhørende omkostninger, er det et krav, at udfaldet af entreprisekontrakten kan skønnes pålideligt⁴⁰.

³⁹ IAS 11, 6

⁴⁰ IAS 11, 22

Figur 3 – Opdeling af entreprisekontrakter⁴¹

Fastpriskontrakter	<p>En fastpriskontrakt er en kontrakt, hvor entreprenøren aftaler en fast kontraktpris eller en fast sats pr. produceret enhed, som i visse tilfælde er underlagt klausuler om omkostningsbaserede prisreguleringer⁴².</p> <p>Udfaldet af en fastpriskontrakt skønnes at kunne opgøres pålideligt, når samtlige følgende betingelser er opfyldt⁴³:</p> <ol style="list-style-type: none">1. den samlede entrepriseomsætning kan måles pålideligt,2. det er sandsynligt, at økonomiske fordele forbundet med entreprisekontrakten vil tilgå virksomheden,3. både entrepriseomkostninger til færdiggørelse af kontrakten og færdiggørelsesgraden på balancedagen kan måles pålideligt, og4. omkostningerne knyttet til kontrakten kan identificeres og måles pålideligt, således at faktisk afholdte omkostninger kan sammenholdes med tidligere skøn.
Kostpris-plus-kontrakter	<p>En kostpris-plus-kontrakt er en entreprisekontrakt, hvor entreprenøren modtager betaling for godkendte eller på anden måde definerede omkostninger, med tillæg af en procentdel af disse omkostninger eller et fast honorar⁴⁴.</p> <p>Udfaldet af en kostpris-plus-kontrakt skønnes at kunne opgøres pålideligt, når samtlige følgende betingelser er opfyldt⁴⁵:</p> <ol style="list-style-type: none">1. det er sandsynligt, at økonomiske fordele forbundet med entreprisekontrakten vil tilgå virksomheden, og2. omkostningerne knyttet til kontrakten klart kan identificeres og måles pålideligt, uanset om de specifikt skal godtgøres af kunden.

Det betyder i praksis, at følgende kriterier skal være kendte:

- 1) Parternes rettigheder i forbindelse med det aktiv, som skal anlægges, bygges eller opføres,
- 2) Det vederlag, som skal udveksles, og
- 3) Betalingsmetode og -betingelser.

⁴¹ Egen tilvirkning

⁴² IAS 11, 3

⁴³ IAS 11, 23

⁴⁴ IAS 11, 3

⁴⁵ IAS 11, 23

Alle er det kriterier, der forhandles og indskrives i entreprisekontrakten. Det er endvidere en forudsætning, at kunden anses for at være i stand til at betale det aftalte vederlag for varen eller tjenesteydelsen, eftersom det er den afgørende forudsætning for, at virksomheden opnår de økonomiske fordele, der gerne skulle være forbundet med entreprisen⁴⁶.

Når det er fastlagt hvilken type kontrakt en virksomhed har med at gøre, og udfaldet kan opgøres pålideligt efter ovenstående kriterier, kan der ske indregning af entrepriseomsætningen og omkostningerne med udgangspunkt i entreprisekontraktens færdiggørelsesgrad (produktionskriteriet)⁴⁷. Færdiggørelsesgraden, eller produktionskriteriet, er et udtryk for at entrepriseomsætningen skal matches med de dertilhørende omkostninger for den del af arbejdet, der er udført ved regnskabsperiodens afslutning, hvilket medfører, at omsætningen indregnes i den regnskabsperiode, hvor arbejdet er udført.

En entreprisekontrakts færdiggørelsesgrad kan opgøres på mange måder. Virksomheden anvender den metode, som pålideligt måler det udførte arbejde. De mulige metoder omfatter, afhængig af entreprisekontraktens art⁴⁸:

- 1) Forholdet mellem afholdte entrepriseomkostninger til dato og de samlede skønnede entrepriseomkostninger,
- 2) Undersøgelse af stadiet af udførte arbejder, eller
- 3) Den fysisk færdiggjorte del af entreprisen.

Set over tid, er det ligegyldigt hvilken metode en virksomhed vælger, da entrepriseomsætningen er defineret på forhånd i entreprisekontrakten, forskellen ligger i hvornår omsætningen indregnes. Hvis der anvendes en metode, hvor de afholdte entrepriseomkostninger måles op imod de skønnede samlede entrepriseomkostninger, vil der ofte være en tendens til at indregne entrepriseomsætningen tidligere end ved undersøgelsen af stadiet af det udførte arbejde f.eks. Det skyldes, at der i mange projekter ofte vil være mange entrepriseomkostninger tidligt i projektet, hvilket i metoden ved undersøgelse af stadiet af det udførte arbejde måske ikke ville være ensbetydende med, at virksomheden har udført den samme procentuelle del af arbejdet.

Det er den enkelte virksomheds eget ansvar at få valgt den metode, der afspejler projektets situation bedst og mest korrekt. Vurderingen af færdiggørelsesgraden skal foretages kontrakt for kontrakt.

⁴⁶ PwC 2017, side 385

⁴⁷ IAS 11, 25

⁴⁸ IAS 11, 30

Aconto faktureringer, eller milestones, som aftales i kontrakten, afspejler ikke nødvendigvis færdiggørelsesgraden og kan derfor ikke uden videre anvendes ved fastsættelsen af denne.

Hvis en entreprisekontrakt omfatter flere aktiver, skal virksomheden vurdere, om disse skal behandles samlet, eller separate. Nedenstående beslutningstræ kan anvendes i den forbindelse:

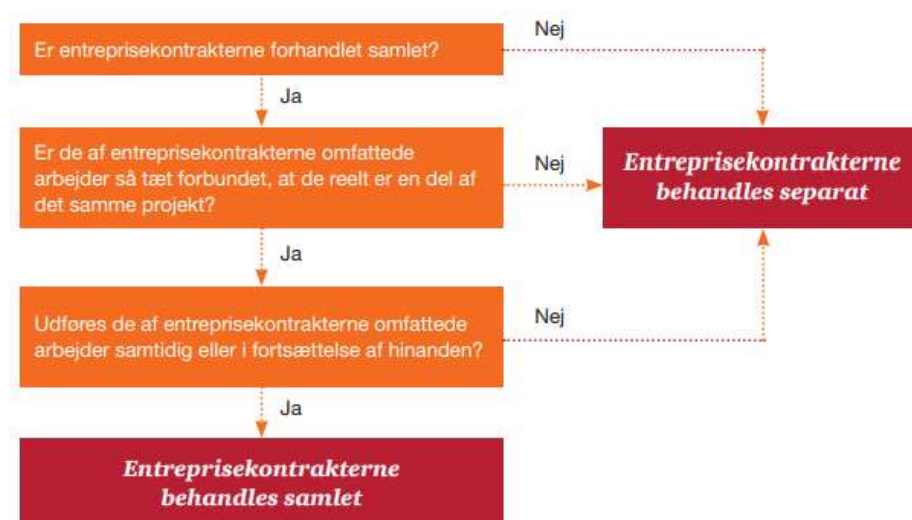
Figur 4 – Behandling af entreprisekontrakter⁴⁹



Det kan tillige være nødvendigt at vurdere, om flere entreprisekontrakter skal behandles som et igangværende arbejde for fremmed regning, eller flere separate igangværende arbejder for fremmed regning. Nedenstående beslutningstræ kan anvendes i den forbindelse:

⁴⁹ PwC 2017, side 384

Figur 5 – Behandling af igangværende arbejder for fremmed regning⁵⁰



Skulle det ske, at udfaldet af en entreprisekontrakt ikke kan opgøres pålideligt, skal der kun ske indregning af den del af salgsværdien, der svarer til de afholdte omkostninger og kun i det omfang de forventes dækket af kunden⁵¹. Er der entrepriseomkostninger, som det ikke anses for sandsynligt at kunne genindvinde skal disse omkostningsføres straks. Udfaldet af en entreprisekontrakt kan ikke opgøres pålideligt, når:

- 1) Entreprisekontraktens gyldighed kan drages i tvivl,
- 2) Omfanget og udførelsen af resterende arbejder afhænger af pågående tvister og retssager, eller
- 3) Kunden eller leverandøren ikke forventes at overholde entreprisekontrakten.

Når usikkerhederne bortfalder, skal den avance, der ellers ville have været indregnet, indregnes, og produktionskriteriet anvendes igen på sædvanlig vis⁵².

Efter ovenstående gennemgang af IAS 18, IFRIC 13 og IAS 11 vil IFRS 15, den nye standard for indregning af omsætning, der er kommet for at afløse de to standarder og fortolkningsbidraget, blive gennemgået i det følgende afsnit.

⁵⁰ PwC 2017, side 384

⁵¹ IAS 11, 32

⁵² PwC 2017, side 388

4 IFRS 15 Revenue from Contracts with Costumers

For at kunne give et kvalificeret svar på hvad konsekvensen ved indførslen af IFRS 15 betyder for detailbranchen, er jeg nødt til at se på baggrunden for indførslen af denne standard. Derefter analyseres hvordan standarden er bygget op, og hvilke regler den stiller op i forhold til indregning og måling, samt præsentation og oplysning af omsætning.

4.1 Baggrund for IFRS 15 og anvendelsesområde

IFRS 15 er, som tidligere nævnt, en del af et konvergensprojekt mellem IASB og FASB. I IASB har det været den gængse opfattelse at der ikke har været tilstrækkelig regulering og vejledning især vedrørende opdeling af aftaler i separate leveringsforpligtelser, mens det har været opfattelsen, at det har været den komplette modsætning hos FASB⁵³. Her har der været meget detailregulering, der af og til har medført, at den samme økonomiske transaktion kunne blive behandlet forskelligt i forskellige virksomheder⁵⁴.

På baggrund heraf begyndte de to standardudstedende organer et fælles projekt, med at udvikle en ny standard for behandlingen af omsætning som skulle⁵⁵:

- 1) Fjerne uoverensstemmelser og svagheder fra tidligere standarder,
- 2) Give en mere robust referenceramme til behandling af omsætningsrelaterede problemer,
- 3) Forøge sammenligneligheden af indregning af omsætning på tværs af selskaber, industrier, jurisdiktioner og kapitalmarkeder,
- 4) Forsyne regnskabsbrugerne med mere nyttig information gennem højere offentliggørelseskrav, og
- 5) Simplificere regnskabsaflæggelsen ved at reducere antallet af krav, som en virksomhed skal henvise til.

For at kunne leve op til disse fem punkter, kom IASB og FASB frem til indførslen af en fem trins model (Step-by-step modellen). Ved at analysere samtlige kontrakter i en virksomhed gennem denne model, er det IASB og FASB's opfattelse, at kunne skildre den mest korrekte gengivelse af en virksomheds omsætning.

De fem trin er som følger⁵⁶:

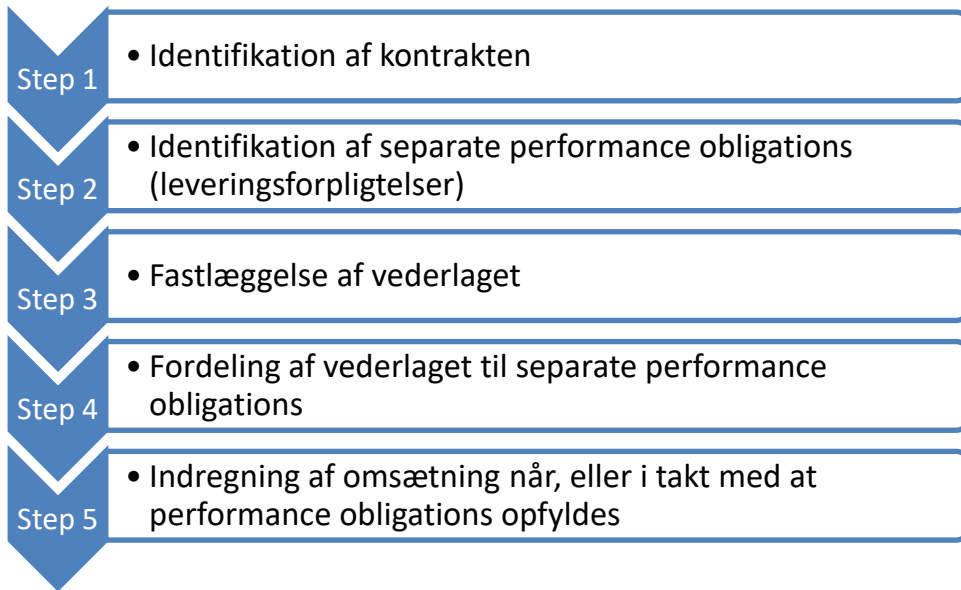
⁵³ Deloitte: IFRS Oversigt over nye og ændrede standarder og fortolkningsbidrag 2015/16 eller senere

⁵⁴ IFRS 15, IN4

⁵⁵ IFRS 15, IN5

⁵⁶ IFRS 15, IN7

Figur 6 – Step-by-step modellen ⁵⁷



Tillige hermed inkluderer IFRS 15 også betydelige og udvidede, oplysningskrav ift. tidligere og eksisterende standarder.

IASB har dermed samtidig også ændret kriteriet for indregning af omsætning, så det ikke længere er overgangen af fordele og risici, men derimod overgang af kontrollen med de varer eller serviceydelser, der overdrages til kunden, der er afgørende for indregning af omsætning. Der er dermed bedre overensstemmelse med definitionerne på aktiver og forpligtigelser⁵⁸.

Helt grundlæggende er princippet bag modellen, at den tidsmæssige indregning af omsætning skal afspejle overførslen af varer eller serviceydelser, som sker fra en virksomhed til en kunde i forbindelse med et salg. Omsætning skal derefter måles til det beløb, som virksomheden forventer at modtage for de overdragne varer eller serviceydelser.

Som udgangspunkt omfatter IFRS 15 alle kontrakter med kunder omkring levering af varer og tjenesteydelser, dog med undtagelse af⁵⁹:

- 1) Leasingkontrakter, der er omfattet af IFRS 16 Leasing,
- 2) Forsikringskontrakter, der er omfattet af IFRS 4 Forsikringskontrakter,

⁵⁷ Egen tilvirkning

⁵⁸ PWC 2014a, side 1

⁵⁹ IFRS 15.5

- 3) Finansielle instrumenter og andre kontraktlige rettigheder/forpligtigelser som er omfattet af IFRS 9, IFRS 10, IFRS 11, IAS 27 og IAS 28.

For alle andre kontrakter, er der tale om kontrakter, der skal indregnes efter den nye model, der gennemgås nedefor.

4.2 Step-by-step modellen

Som nævnt ovenfor, er det helt centrale og det, der i særdelshed adskiller denne nye standard fra de, som den afløser, indførslen af en "step-by-step" model. Modellens primære fokus er identifikation af leveringsforpligtelser samt det efterfølgende tidspunkt for indregningen af omsætningen i årsrapporten.

I de følgende afsnit vil de fem trin blive gennemgået. Det er vigtigt at understrege, at det grundlæggende princip er, at indtægter indregnes i takt med overførslen af kontrollen af varer eller tjenesteydelser til kunden. Det er det hele denne model tilstræber at opnå.

4.2.1 Step 1: Identifikation af kontrakten

Det er selvsagt en nødvendighed, at kunne identificere kontrakten førend denne standard kan finde anvendelse. IFRS 15 specificerer fem krav, der alle skal være opfyldt før der kan være tale om en kontrakt. De fem krav er kort,

- 1) Der skal foreligge en *godkendt* kontrakt og *intentionen* om at opfylde den, skal være til stede fra begge sider,
- 2) Rettighederne kan identificeres,
- 3) *Betalingsbetingelserne* kan identificeres,
- 4) Der er *forretningsmæssig* substans,
- 5) Det er *sandsynligt*, at virksomheden vil modtage betaling for de ydelser, der er ydet.

En kontrakt, er en aftale, der er indgået af to eller flere parter, og som er godkendt af dem alle. En kontrakt kan både være skriftlig, mundtlig eller i overensstemmelse med sædvanlige forretningspraksis, hvor parterne samtidig har intentioner om at opfylde deres forpligtigelser⁶⁰. Det er ligeledes et krav, at virksomheden kan identificere de krav og risici, der er forbundet med kontrakten (parternes rettigheder til varer eller tjenesteydelser), samt at betalingsbetingelserne tydeligt fremgår af kontrakten⁶¹. At kunne identificere betalingsbetingelserne er naturligt meget vigtigt, for at kunne indregne den korrekte omsætning, men også for at kunne fastlægge den korrekte transaktionspris for hver performance

⁶⁰ IFRS 15, 9a

⁶¹ IFRS 15, 9b+c

obligation. Det er den værdi, som virksomheden forventer at modtage fra modparten, og der skal i første omgang således ikke foretages en vurdering af, om der på et senere tidspunkt kan opstå forhold, der gør at modparten ikke kan betale for sine varer eller tjenesteydelser. I de tidligere udkast til standarden, var det foreslået, at et eventuelt tab på tilgodehavender skulle præsenteres på en særskilt post i resultatopgørelsen i tilknytning til nettoomsætningen⁶². Forslaget er ikke medtaget i den endelige version af IFRS 15, hvorfor der i lighed med de nuværende regler skal ske indregning som en omkostning i resultatopgørelsen under eksempelvis administrationsomkostninger, samt oplyses herom i noterne.

Det sker ofte, at der foretages ændringer til eksisterende kontrakter, det kan være i form af tillægsaftaler, ændringer i kontraktsummen, eller ændringer vedrørende vilkårene i kontrakten. Disse ændringer skal godkendes af begge parter, på samme måde, som hvis der indgås enhver anden kontrakt, og dermed opfylde de samme fem forudsætninger. Når og hvis dette skulle ske, kan der enten ske det, at virksomheden fremadrettet skal indregne den ændrede kontrakt som en helt ny og særskilt kontrakt, eller foretage en korrektion af den allerede indregnede omsætning⁶³. Indregning som ny og særskilt kontrakt skal ske, hvis virksomheden kan adskille ændringen fra den eksisterende kontrakt og opgøre en særskilt salgspris herfor⁶⁴, se også nedenfor i step 2.

Samtidig er der også krav om at to eller flere kontrakter, der er indgået på samme, eller næsten samme tid og hvor der handles med den samme kunde, skal behandles som en og samme kontrakt, hvis blot en af følgende betingelser er opfyldt⁶⁵:

- 1) Kontrakterne er forhandlet som en og med et formål (forretningsmæssige substans),
- 2) Det beløb, der forventes modtaget i en af kontrakterne er direkte afhængig af opfyldelsen af de andre kontrakter,
- 3) Varer eller tjenesteydelsen i kontrakterne er separate performance obligations.

Når der er sket identifikation af de enkelte kontrakter, er det selve indholdet, der skal analyseres og det skal fastlægges om kontrakterne skal deles op i separate performance obligations.

4.2.2 Step 2: Identifikation af separate performance obligations (leveringsforpligtigelser)

Når kontrakten er identificeret, skal den, hvis muligt, deles op i forskellige separate performance obligations (leveringsforpligtigelser).

⁶² PwC 2014a, side 2

⁶³ PwC 2017, side 366

⁶⁴ IFRS 15, 20

⁶⁵ IFRS 15, 17 a+b+c

IFRS 15 slår fast, at virksomheden ved kontraktindgåelse skal identificere hvilke løfter om levering af varer eller tjenesteydelser, der er kritiske for opfyldelse af kontrakten. En leveringsforpligtigelse er et tilsagn fra virksomheden til en given kunde om at ville levere en vare, eller en tjenesteydelse. Der er ikke noget til hinder for, at det kan være flere leveringsforpligtigelser i en enkelt kontrakt, det kan eksempelvis være salg af en vindmølle og efterfølgende service, eller lignende. I standarden er virksomhedens leveringsforpligtigelse/-er defineret som⁶⁶:

- 1) En vare, tjenesteydelse eller en samlet mængde af varer eller tjenesteydelser, der anses som værende særskilte eller
- 2) En serie af særskilte varer eller tjenesteydelser, der er ens og har det samme leveringsmønster.

Af punkt 2, følger det, at en serie af særskilte varer eller tjenesteydelser, som har det samme leveringsmønster til en kunde, skal opfylde begge nedenstående krav⁶⁷:

- 1) Hver særskilt vare eller tjenesteydelse i serien af leveringer, som virksomheden forpligter sig til at leverer til kunden, skal opfylde kravene i IFRS 15 afsnit 35, for at kunne klassificeres som en leveringsforpligtigelse over tid og
- 2) i henhold til IFRS 15 afsnit 39-40 følge den samme metode til vurdering eller måling af virksomhedens fremskridt imod opfyldelse af leveringsforpligtelsen, som er aftalt ved indgåelse af kontrakten.

Det er som hovedregel ikke komplekst at finde frem til virksomhedens forpligtigelser over for kunden, det er som oftest ganske klart i kontrakten. Det er dog ikke altid, at det er så nemt, da også de leveringsforpligtigelser, der ikke implicit fremgår af kontrakten, men som er et resultat af virksomhedens forretningspraksis, også skal identificeres som leveringsforpligtigelser. Hvis kunden f.eks. har en valid forventning om at modtage en softwareopdatering (omkostningsfrit) til sit nyindkøbte navigationsanlæg, da det er normal praksis for virksomheden, skaber det en separat leveringsforpligtigelse, der dermed også skal værdiansættes⁶⁸.

Selve leveringsforpligtelsen er ikke omfattet af aktiviteter, som virksomheden måtte have i forbindelse med udførelsen af kontrakten, medmindre disse aktiviteter "leverer" en vare eller tjenesteydelse til en kunde (f.eks. administrationsomkostninger i salgsafdelingen). Disse aktiviteter er ikke direkte en

⁶⁶ IFRS 15, 22

⁶⁷ IFRS 15, 23

⁶⁸ IFRS 15, BC87

leveringsforpligtelse og kan derfor ikke være en forpligtelse for virksomheden til at leverer en vare eller tjenesteydelse⁶⁹.

Der er i IFRS 15 givet følgende eksempler på hvad, der kan være en separat leveringsforpligtigelse. Listen er ikke udtømmende⁷⁰:

- 1) Salg af varer, som er produceret af virksomheden,
- 2) Videresalg af varer købt fra en anden virksomhed,
- 3) Videresalg af rettigheder til varer eller tjenesteydelser, købt af en virksomhed (f.eks. en billet, der er solgt videre af en virksomhed, der agerer principal for en anden virksomhed),
- 4) Udførsel af en kontraktmæssig indgået tjenesteydelse for en kunde,
- 5) At leverer en service, hvor virksomheden står klar til at levere en vare eller tjenesteydelse, såfremt behovet herfor måtte opstå (eksempelvis opdateringer til software, som vil blive leveret på et "when-and-if-available basis") eller at lave en vare eller tjenesteydelse, der er tilgængelige til brug for kunden, når dette måtte være påkrævet,
- 6) At leverer en tjenesteydelse til anden part om at arrangere at flytte varer eller tjenesteydelser til en kunde (agent),
- 7) Tildeling af rettigheder til en vare eller tjenesteydelse, der leveres eller ydes i fremtiden og som kunden kan sælge videre til sine kunder,
- 8) Bygge, fabrikere eller udvikle aktiver på vegne af en kunde,
- 9) Tildeling af licenser,
- 10) Tildeling af optioner der giver mulighed for at købe varer eller tjenesteydelser på et andet tidspunkt, hvor det er påkrævet at optionen skal give kunden en materiel rettighed.

Når eller hvis, der i en kontrakt identificeres en eller flere leveringsforpligtigelser (og den kan adskilles fra de andre), skal de indregnes hver for sig. En leveringsforpligtigelse kan adskilles fra andre leveringsforpligtigelser, når begge følgende kriterier er opfyldt⁷¹:

- 1) Kunden kan opnå fordele fra varen eller serviceydelsen, enten alene, eller sammen med andre ressourcer, der allerede er tilgængelige hos kunden, og
- 2) Virksomhedens løfte om at levere en vare, eller tjenesteydelse kan identificeres separat fra andre løfter i kontrakten (varen eller serviceydelsen kan klart adskilles fra andre i kontrakten).

⁶⁹ IFRS 15, 25

⁷⁰ IFRS 15, 26

⁷¹ IFRS 15, 27

Hvis en af de lovede varer eller tjenesteydelser ikke kan separeres fra andre, skal virksomheden kombinere varer og tjenesteydelser indtil de samlet set kan separeres og dermed indregnes. Det kan i sidste ende betyde, at en hel kontrakt skal indregnes som en separat leveringsforpligtigelse⁷².

En serie af varer eller tjenesteydelser, med samme karakteristika, der overføres på samme måde over tid, kan på samme måde udgøre én leveringsforpligtigelse, på trods af at det er muligt at identificere separate leveringsforpligtigelser (f.eks. daglig rengøring af en kontorbygning)⁷³.

Under step 2 hører sig også licensaftaler. Når en virksomhed indgår en licensaftale med en kunde, opnår kunden ret til at anvende en virksomheds immaterielle rettigheder. Det kan f.eks. omfatte rettigheder til software, teknologi, patenter, varemærker mv.

Ved indgåelse af en licensaftale, består den første sontring i, om licensen udgør en selvstændig leveringsforpligtigelse, eller om licensen ikke kan adskilles fra andre varer og serviceydelser i kontrakten. Hvis der f.eks. er tale om en licens til software, der sælges sammen med en maskine, hvor maskinen ikke kan anvendes uden softwaren, så har vi med en licens at gøre, der ikke kan adskilles fra andre varer og serviceydelser, hvorfor der ikke er tale om en selvstændig leveringsforpligtigelse.

Hvis virksomheden vurderer, at licensen udgør en selvstændig leveringsforpligtigelse, skal virksomheden fastlægge, hvilke rettigheder licensaftalen giver kunden. Her skelnes mellem⁷⁴:

- 1) Licenser, der giver kunden ret til at anvende den immaterielle rettighed, som den eksisterer gennem hele licensperioden (ret til adgang til den immaterielle rettighed)
- 2) Licenser, der giver kunden ret til at anvende den immaterielle rettighed, som den eksisterer på det tidspunkt, hvor licensen udstedes (ret til brug af den immaterielle rettighed).

Det er vigtigt at få fastlagt hvilken af de to rettigheder, aftalen giver kunden, da det er det, der er afgørende for hvordan omsætningen skal indregnes i årsrapporten. Sondringen står som ovenfor nævnt mellem "ret til adgang til ..." og "ret til brug af ..." den immaterielle rettighed. Giver aftalen kunden "ret til adgang til", så skal omsætningen indregnes over tid, og det være sig den tid, som licensperioden løber over. Er der derimod tale om licenser, der giver "ret til brug" af den immaterielle rettighed, indregnes omsætningen derimod på et bestemt tidspunkt, og det tidspunkt er lig med overgang af kontrol med licensen til kunden.

⁷² IFRS 15, 30

⁷³ PwC 2017, side 368

⁷⁴ PwC 2017, side 372

Udover at fastlægge om licensen giver "ret til adgang til" den immaterielle rettighed eller "ret til brug af" den immaterielle rettighed, skal det også overvejes, om kunden har ret til ændringer til den immaterielle rettighed gennem licensperioden. Hvis en licens opfylder alle nedenstående kriterier, giver det adgang til den immaterielle rettighed gennem licensperioden og omsætningen skal derfor indregnes over tid⁷⁵:

- 1) Kontrakten fastslår, eller kunden med rimelighed kan forvente, at virksomheden vil udføre aktiviteter, som væsentligt påvirker det immaterielle aktiv, som kunden har ret til at modtage (det kunne f.eks. være opdatering af software).
- 2) Rettighederne fra licensen medfører, at kunden udsættes for både en positiv og en negativ effekt af de udførte aktiviteter.
- 3) Aktiviteterne som virksomheden udfører ikke resulterer i en særskilt vare eller serviceydelser, som overføres til kunden, i takt med de udføres.

Om virksomhedens aktiviteter i væsentlig grad påvirker aktivet afhænger af⁷⁶:

- 1) Om kunden med rette kan forvente, at aktiviteterne i væsentlig grad ændrer aktivets form, dvs. aktivets indhold, design eller funktionalitet.
- 2) Kundens evne til at opnå fordele fra aktivet afhænger af de aktiviteter, som virksomheden udfører.

Det kan give udfordringer, at fastlægge om licensen giver "ret til adgang til" den immaterielle rettighed eller "ret til brug af" den immaterielle rettighed, som den eksisterede på tidspunktet, hvor licensen blev udstedt, og det vil kræve at virksomhedens ledelse udøver skøn. Især når der er tale om fastlæggelse af, om de aktiviteter, virksomheden udfører, er selvstændige leveringsforpligtelser, der skal indregnes særskilt eller ej, skal virksomhedens ledelse udøve nogle kritiske skøn.

4.2.2.1 Detailbranchen og step 2 i IFRS 15

I detailbranchen vil det i mange tilfælde ikke give problemer at fastlægge leveringsforpligtelserne i kontrakten. Det vil f.eks. ikke være svært at fastlægge ved kunden, der kommer ind hos boghandleren og køber en ny roman til ferien, eller når der handles ind til aftensmaden i det lokale supermarked. Der er dog andre tilfælde, hvor det kan være mere komplekst. Det være sig f.eks. når der i en kontrakt er inkluderet muligheden for at købe fremtidige varer med rabat, eller hvis der sker salg til en mellemandler, hvor virksomheden skal ind og overveje, om den opererer som agent eller principal. Disse tilfælde vil blive gennemgået nedenfor.

⁷⁵ IFRS 15, B58

⁷⁶ IFRS 15, B58

Det bruges ofte i detailbranchen at give kunden muligheden for at købe ekstra varer eller tjenesteydelser. Disse muligheder kan komme i mange indpakninger, det være sig rabat på fremtidige varer, kundeloyalitetsprogrammer, kontraktfornyelsesmuligheder eller andre salgsincitament⁷⁷.

Når der er tale om, at en virksomhed giver en kunde en mulighed for at købe fremtidige varer eller tjenesteydelser, så fastslår IFRS 15, at den mulighed er en separat leveringsforpligtigelse, hvis det giver en materiel rettighed, som kunden ikke ville have haft uden at indtræde i kontrakten⁷⁸. Det betyder at kunden i teorien betaler forud for sine varer eller tjenesteydelser.

Også når det kommer til kundeloyalitetsprogrammer, hvor kunder kan optjene point eller lignende, opstår der en leveringsforpligtigelse (hvis der er tale om en materiel rettighed for kunden), hvor til der skal allokeres en del af omsætningen. Den omsætning indregnes så i takt med at leveringsforpligtigelsen bliver opfyldt, eller pointene udløber.

Mange virksomheder i detailbranchen indtræder i kontrakter med tredjeparter, for at få andre til at sælge virksomhedens varer eller tjenesteydelser gennem deres salgskanaler og til deres kunder⁷⁹. Når dette er tilfældet, er det vigtigt, at virksomheden gør op, om den handler som principal (leveringsforpligtigelsen består i at levere selve varen eller tjenesteydelser), eller som agent (leveringsforpligtigelsen består i at arrangere at andre leverer varen eller tjenesteydelser).

Når de forskellige performance obligations/leveringsforpligtigelser er identificeret og separeret, så skal vederlaget fastlægges, hvilket er step 3 i denne fem-trins model.

4.2.3 Step 3: Fastlæggelse af vederlaget

Efter at en given kontrakt er blevet delt op i en eller flere performance obligations/leveringsforpligtigelser, så skal det samlede vederlag i kontrakten gøres op. Det er vigtigt at understrege, at det her drejer sig om det samlede vederlag for den eller de varer eller tjenesteydelser, som virksomheden har afgivet et løfte til køber om at ville levere. Nu, som tidligere, omfatter dette vederlag ikke beløb, der er opkrævet på vegne af tredjemand, hvilket som oftest er lig med skatter og afgifter, der opkræves på vegne af staten⁸⁰. At fastlægge vederlaget, er som regel ikke noget, der giver anledning til de store hovedbrud, da der, som oftest er aftalt et fast beløb i en kontrakt, mod overdragelse af et fast antal varer, eller tjenesteydelser.

⁷⁷ EY 2015, side 8

⁷⁸ IFRS 15, B40

⁷⁹ EY 2015, side 11

⁸⁰ IFRS 15, 47

Der er dog forskellige situationer, der kan være med til at virksomheden skal ud og udøve skøn over hvad det samlede vederlag i kontrakten er. Det fremgår således af IFRS 15, afsnit 47, at vederlaget skal omfatte såvel faste, som variable vederlag, hvilket betyder at det at fastlægge vederlaget ikke altid er så simpelt, som det ellers ofte vil være tilfældet. Der hvor der kan opstå mere komplekse situationer er når en given kontrakt indeholder, variable vederlag, et signifikant finansieringselement, ikke-monetære vederlag, eller vederlag til kunder.

Variable vederlag kan tage form af rabatter, kundeloyalitetsprogrammer, bonus, returneringsrettigheder eller lignende⁸¹. Det er vederlag, som virksomheden skal tage hensyn til ved at estimere det variable vederlag. Et vederlag skal ligeledes betragtes som variabelt⁸², hvis

- 1) Det af enten virksomhedens sædvanlige forretningspraksis, politikker, eller andre statements fremgår at virksomheden accepterer et laverer vederlag og kunden dermed kan have en reel forventning om at skulle betale mindre, end det i kontrakten aftalte beløb, eller
- 2) Andre omstændigheder, der indikerer virksomhedens intention om at give køber pris indrømmelser.

Virksomheden skal skønne det variable vederlag ved at bruge den metode, der bedst afspejler det vederlag, som virksomheden forventer ret til at opnå. Det kan enten være den forventede værdi, eller den mest sandsynlige værdi⁸³. Den forventede værdi beregnes som summen af alle de mulige udfald af kontrakten vægtet efter sandsynlighed. Det er en metode, det er mulig at bruge, når en virksomhed har en række kontrakter med samme karakteristika. Den sandsynlige værdi, er den værdi det enkeltstående mest sandsynlige udfald af kontrakten har, og er en metode, der kan bruges, hvis en kontrakt kun har to mulige udfald (virksomheden opnår en performance bonus eller ej). Når én af de to metoder er valgt, skal denne metode anvendes konsistent på hele kontrakten.

Når først det variable vederlag er skønnet, skal ledelsen i virksomheden udøve endnu et skøn i forbindelse med, at der i IFRS 15 afsnit 56-60 er indbygget en begrænsning på indregningen af variable vederlag. Det fremgår således, at variable vederlag kun skal indregnes såfremt, at det er højest sandsynligt, at der ved en efterfølgende ændring i det allerede udøvede skøn, ikke vil ske væsentlig reduktion af allerede indregnet

⁸¹ IFRS 15, 50

⁸² IFRS 15, 52 a+b

⁸³ IFRS 15, 53

omsætning. Følgende faktorer, kan indikere, at der er høj sandsynlighed for at der efterfølgende vil skulle ske en signifikant ændring af den allerede indregnede omsætning⁸⁴:

- 1) Det variable vederlag er meget afhængigt af faktorer, der ligger uden for virksomhedens kontrol (udsving i markedet, vejret, vurderinger fra tredjemand etc.),
- 2) Usikkerheden forventes ikke afklaret inden for en længere tidsperiode,
- 3) Virksomheden har begrænset erfaring med den type kontrakter, eller den erfaring kun i begrænset omfang kan bruges til at forudsige udfaldet,
- 4) Virksomheden har for vane at tilbyde mange forskellige betalingsbetingelser og/eller vederlagstyper i lignende transaktioner, og
- 5) Der er mange forskellige mulige udfald af usikkerheden.

Ovenstående liste er ikke udtømmende, og der er således flere faktorer, der kan/skal tages hensyn til ved vurdering af, om det variable vederlag skal medregnes i det samlede vederlag eller ej. Hvis det vurderes, at der på et senere tidspunkt højest sandsynligt vil kunne ske en begrænsning af det variable vederlag, så skal det ikke regnes med til det samlede vederlag på nuværende tidspunkt. I stedet skal det vurderes, om usikkerheden kun knytter sig til en del af det variable vederlag og der således kan ske indregning af en del af det variable vederlag. Det er således op til virksomhedens ledelse at udøve endnu et skøn vedrørende det variable vederlag. Hvis usikkerhederne derimod højest sandsynligt ikke kommer til at begrænse den indregnede omsætning, så skal det variable vederlag medregnes til det samlede vederlag og således indregnes som en del af omsætningen.

Et væsentligt finansieringselement er også et af de tilfælde, hvor virksomhedens ledelse skal udøve skøn over det samlede vederlag. Et kontraktligt finansieringselement foreligger, hvis der mellem partnerne er aftalt, at der enten skal ske forudbetaling for varer eller tjenesteydelser, eller, hvis det er aftalt, at køber kan udskyde betalingen. Det går således begge veje. For at et finansieringselement i første omgang kan blive væsentligt, er det i IFRS 15 fastlagt, at der skal være tale om en forskydning i betalingen, der er større end 12 måneder i forhold til leveringen af varer eller tjenesteydelser⁸⁵. Alle finansieringsformer, der således er kortere end et år, skal der derfor ikke tages hensyn til i forbindelse med fastlæggelse af vederlaget. Hvis der derimod foreligger et væsentligt finansieringselement, så skal virksomheden overveje, om⁸⁶

- 1) vederlaget ville være væsentligt anderledes, hvis kunden havde betalt kontant, samt

⁸⁴ IFRS 15, 57

⁸⁵ IFRS 15, 63

⁸⁶ IFRS 15, 61

- 2) overveje den kombinerede indflydelse af:
- a. Perioden mellem overgangen af varer, eller tjenesteydelser, samt
 - b. Den relevante markedsrente.

Finansiering, hvad end der er tale om en indtægt, eller en omkostning, skal i årsrapporten præsenteres særskilt fra omsætningen, og indregnes over den periode, hvor kunden enten har fået eller ydet kredit.

I visse kontrakter kan en del af det samlede vederlag også honoreres i ikke-monetære genstande, altså andet end kontanter. Hvis det er tilfældet, at virksomheden modtager en del af vederlaget i andet end kontanter, så skal det modtagne aktiv opgøres til dagsværdi og indregnes til den værdi⁸⁷. I visse tilfælde kan der opstå en form for samarbejde mellem virksomheden og en kunde, hvor virksomheden eksempelvis leverer en maskine, og kunden leverer arbejdskraften, eller andre materialer til projektet. I sådanne tilfælde skal virksomheden vurdere om den har opnået fuld kontrol over disse services eller varer og hvis det er tilfældet, skal det opgøres som et ikke-monetær vederlag og dermed indregnes som en del af det samlede vederlag⁸⁸.

I standarden er der også taget højde for den situation, der kan opstå, hvis virksomheden betaler, eller forventer at skulle betale et vederlag til en kunde. Vederlaget kunne være i form af kontanter, rabatter, "upfront" betalinger, eller andre initiativer, der kan reducere kundens gæld til virksomheden⁸⁹. Disse former for betalinger til virksomhedens kunde skal alle behandles som en reduktion af vederlaget, og hvis en del af betalingen til kunden omfatter et variabelt vederlag, skal dette vurderes og behandles som beskrevet i afsnittene 50-58 i IFRS 15⁹⁰. For at en virksomhed kan behandle et vederlag til en kunde som noget som helst andet end en reduktion af transaktionsprisen, så kræver det, at den vare eller tjenesteydelse, der bliver leveret af kunden kan identificeres særskilt. Standarden udsteder ligeledes regler for hvornår der skal ske en reduktion af omsætningen såfremt, der sker betaling til kunden. I fald at den betaling, der foretages til kunden identificeres og bestemmes som et vederlag, der skal reducere omsætningen, skal reduktionen foretages enten i takt med at varer eller tjenesteydelser overføres til kunden, eller når virksomheden foretager eller lover at foretage betalingen til kunden – hvad der kommer først af de to muligheder⁹¹.

⁸⁷ IFRS 15, 66

⁸⁸ IFRS 15, 68

⁸⁹ PwC 2016b, 4-31,

⁹⁰ IFRS 15, 70

⁹¹ IFRS 15, 72

4.2.3.1 Detailbranchen og step 3 i IFRS 15

Når kunder kommer ind i en fysisk butik, eller handler ind på nettet, så er det som regel ret lige ud af landevejen at fastlægge salgsprisen, hvor der ofte findes prislister osv. Der er alligevel situationer, hvor det kan blive lidt mere kompliceret i detailbranchen også. IFRS 15 slår fast, at returneringsrettigheder og prisindrømmelser skal betragtes som variable vederlag. Det samme gør sig gældende, hvis virksomheden skal betale kunden et vederlag, hvilket heller ikke er en usædvanlig løsning i detailbranchen.

Returneringsrettigheder er noget der ofte arbejdes med indenfor detailbranchen. Disse rettigheder kan både være kontraktlige, implicitte gennem virksomhedens praksis, eller en kombination af begge dele⁹². Det at en virksomhed giver kunderne mulighed for at returnere deres varer, er af IASB og FASB ikke en særskilt leveringsforpligtigelse, men i stedet et variabelt vederlag, som der skal tages hensyn til ved fastlæggelse af vederlaget. Kan virksomheden overholde bestemmelserne for indregning af variable vederlag, skal der indregnes omsætning på de varer, det forventes, at kunden ikke returnerer. Samtidig skal virksomheden indregne en returneringsforpligtigelse svarende til omsætningen på de varer, som forventes returneret og den dertilhørende kostpris på de varer, som forventes returneret, skal indregnes som et aktiv (fiktivt varelager) på en særskilt linje under varebeholdninger i balancen⁹³.

En virksomhed kan betale en kunde et vederlag i forbindelse med, at kunden eksempelvis lover at aftage for et bestemt beløb af virksomhedens produkt, mod at virksomheden betaler eventuelle omkostninger, der vil være i den forbindelse (ombygning af butik eller lignende).

Når størrelsen af det samlede vederlag er blevet fastlagt, er det tid for at få fordelt denne ud på de performance obligations som blev fundet i kontrakten under step 2.

4.2.4 Step 4: Fordeling af vederlaget til performance obligations

I step 4 fordeles vederlaget på de leveringsforpligtigelser, som virksomheden har påtaget sig at opfylde over for kunden.

Hovedreglen er, at der skal ske fordeling af vederlaget på baggrund af de stand-alone-salgspriser, der kan identificeres ved kontraktindgåelse⁹⁴. Stand-alone-salgsprisen er den pris, som virksomheden ville få, hvis den solgte hver enkelt vare eller tjenesteydelse hver for sig under samme omstændigheder og til samme type af kunder. Det vil typisk være i en offentliggjort prislister, eller en anden kontrakt med samme konditioner, hvor virksomheden vil kunne identificere disse stand-alone-salgspriser, men samtidig, er det

⁹² EY 2015, side 15

⁹³ PwC 2017, side 373

⁹⁴ IFRS 15, 76

også vigtigt at påpege, at det ikke er de eneste steder⁹⁵. Der kan være tale om varer eller tjenesteydelser, som virksomheden ikke har en specifik pris på, hvorfor andre metoder kan være nødvendige.

Herunder er et eksempel på, hvordan fordeling af vederlag på leveringsforpligtelser kunne se ud⁹⁶:

Virksomheden sælger tre varer X, Y og Z for DKK 12 mio. Varerne har stand-alone-salgspriser på hver DKK 5 mio. Fordelingen af vederlaget foretages forholdsmæssigt med DKK 4 mio. til hver vare. Hvis vare X og Y i stedet altid sælges i kombination for en salgspris på DKK 7 mio., ville vederlaget være blevet fordelt anderledes med DKK 5 mio. til Z og DKK 3,5 mio. til hver af X og Y.

Hvis, der for en vare eller tjenesteydelse, ikke kan findes en stand-alone-salgspris baseret på historiske eller observerbare priser, skal stand-alone-salgsprisen estimeres. Der findes flere metoder, der kan bruges til denne fordeling af vederlaget⁹⁷:

- 1) Markedsprisen for sammenlignelige varer eller tjenesteydelser justeret for virksomhedsspecifikke forhold,
- 2) Forventet kost-plus-metode, og i meget få tilfælde,
- 3) Residualmetoden.

Markedsprisen kan være den pris, som en konkurrent sælger en tilsvarende vare eller tjenesteydelse for, og derefter justeret for forhold, der afspejler virksomhedens kost- og profitratio. Kostplusmetoden kan godt minde lidt herom, da virksomheden ved denne form for prisfastsætning skal forecaste de forventede omkostninger ved at fremstille en bestemt vare, eller yde en bestemt tjenesteydelse, og derefter pålægge virksomhedens profitratio. Residualmetoden er en metode, der kun sjældent kan anvendes. Det skyldes, at der er to kriterier, der begge skal være opfyldt førend denne metode kan anvendes⁹⁸:

- 1) Salgsprisen er meget variabel, og
- 2) Virksomheden har endnu ikke fastsat nogen salgspris for denne type vare eller tjenesteydelse og den har tillige heller ikke været vurderet til nogen stand-alone-salgspris i en anden kontrakt.

En salgspris er meget variabel, og opfylder dermed det første kriterie, når den samme vare eller tjenesteydelse sælges til forskellige kunder til forskellige priser. Salgsprisen er usikker, og opfylder dermed

⁹⁵ IFRS 15, 77

⁹⁶ PwC 2017, side 370

⁹⁷ IFRS 15, 79

⁹⁸ IFRS 15, 79 c

det andet kriterie, når virksomheden ikke tidligere har solgt den samme type vare eller tjenesteydelse⁹⁹. Den variable faktor kan bl.a. skyldes, at virksomheden sælger varer, eller tjenesteydelser, der måske godt nok er ens, men ikke til de samme priser pga. rabatter eller lignende.

Både rabatter og variable vederlag skal naturligvis også fordeles til de fastlagte performance obligations. Hovedregelen er, at både rabatter og variable vederlag skal fordeles proportionalt til de i kontrakten fastlagte performance obligations¹⁰⁰. Det er kun hvis specifikke kriterier opfyldes, at virksomheden kan allokere en rabat eller et variabelt vederlag til en eller flere specifikke performance obligations fremfor til hele kontrakten.

Hvis en rabat ikke skal allokere til hele kontrakten, men blot til en eller flere performance obligations, så er det et krav, at følgende tre kriterier alle er opfyldt¹⁰¹:

- 1) Virksomheden sælger regelmæssigt hver enkel vare eller tjenesteydelse (eller hvert bundt af varer eller tjenesteydelser) i kontrakten separat,
- 2) Virksomheden sælger også regelmæssigt nogle eller alle disse varer og tjenesteydelser med rabat, og
- 3) Rabatten, der til slut bliver fordelt på disse varer og tjenesteydelser, eller bundter af disse, er lig med den samlede rabat i kontrakten og det er muligt at fastlægge til hvilke performance obligations den samlede rabat er blevet fordelt til.

De samme tre krav gør sig gældende, hvis der er tale om fordeling af et variabelt vederlag.

Dermed er vi kommet frem til det sidste punkt i fem-trins modellen.

4.2.5 Step 5: Indregning af omsætning når eller i takt med, at performance obligations opfyldes

Det sidste step i modellen er at indregne omsætningen. Som tidligere nævnt, så kræver standarden, at omsætningen indregnes i takt med at den/de identificerede performance obligations opfyldes, og kunden opnår kontrol over varen eller tjenesteydelsen. Det med kontrollen er anderledes end tidligere, hvor det var overgangen af fordele og risici, der var det afgørende punkt for indregning af omsætningen. Overgang af fordele og risici kan dog stadig være en indikation på hvornår overgangen er sket, men det kan ikke stå alene.

⁹⁹ PwC 2014b, side 11

¹⁰⁰ IFRS 15, 81+84

¹⁰¹ IFRS 15, 82

Virksomheden skal allerede ved indgåelse af kontrakten vurdere, om kontrollen over varer eller tjenesteydelser, overgår over tid, eller der er tale om et bestemt tidspunkt. Denne vurdering skal foretages fra kundens perspektiv. Den generelle bestemmelse er, at en kontrakt opfyldes over tid, hvis blot et af følgende kriterier er opfyldt¹⁰²:

- 1) Kunden modtager og forbruger fordele i takt med udførelsen,
- 2) Virksomheden opfører eller forbedrer et aktiv, som kunden kontrollerer, eller
- 3) Virksomheden opfører ikke et aktiv med alternativ brug, og har samtidig ret til betaling for udført arbejde.

Figur 7 – Indregning af leveringsforpligtelser over tid¹⁰³



Som det ses af ovenstående beslutningstræ, skal omsætningen kun indregnes over tid, såfremt der kan svares nej til alle tre kriterier.

Det første krav er især vedrørende serviceydelser, hvor der ikke opføres et decideret aktiv, da kunden forbruger serviceydelser i takt med at den leveres. Til dette kriterie er det samtidig en betingelse at skulle virksomheden eventuelt udtræde af kontrakten, så ville en anden leverandør ikke skulle udføre det allerede udførte arbejde igen, for at kunne opfylde den resterende del af leveringsforpligtigelsen. Det bedste og mest brugte eksempel på dette er en kontrakt vedrørende leveringen af rengøringen af et kontor 365 gange om året, hvor ydelsen bliver forbrugt i takt med at den bliver leveret og samtidig er det muligt for en

¹⁰² IFRS 15, 35

¹⁰³ PwC 2017, side 371

anden leverandør at træde i stedet for virksomheden og opfylde den resterende del af leveringsforpligtelsen, uden at skulle gentage det arbejde, der allerede er blevet leveret.

Det er også et krav, at virksomheden skal indregne omsætningen over tid, hvis der er tale om et aktiv, som virksomheden opfører eller forbedrer for kunden, men som kunden allerede kontrollerer. For at afgøre, om der er tale om et aktiv, som kunden kontrollerer, skal reglerne vedrørende overdragelse af kontrol i IFRS 15 paragraf 31-34 og 38¹⁰⁴ anvendes. En del af overvejelserne i forbindelse med overdragelse af kontrol skal også omfatte eventuelle tilbagekøbsklausuler og/eller –aftaler¹⁰⁵. Her vil der typisk være tale om varer i arbejde f.eks. et byggeprojekt for en kunde, på en grund, som kunden allerede ejer.

Det tredje krav er egentlig en modsætning til det krav, som var lige før. Hvis virksomheden opfører et aktiv, der ikke har alternative brugsmuligheder, og har ret til betaling for det allerede udførte arbejde, så skal der indregnes omsætning over tid. Det kan være et aktiv for en kunde, som kunden ikke kontrollerer, eller hvor der ikke opføres et egentlig aktiv i forbindelse med at virksomheden opfylder sine leveringsforpligtigelser¹⁰⁶. I modsætning til kravet ovenfor kan det eksempelvis være at virksomhedens leveringsforpligtigelse består i et byggeprojekt, på en grund, som kunden *ikke* ejer i forvejen, men som ligeledes overdrages til kunden i kontrakten. Som de andre vurderingsspørgsmål i denne (og andre regnskabsstandarder), er det op til ledelsen at skønne, hvorvidt et aktiv har et alternativt brug. En kontraktbestemmelse om, at aktivet ikke må videresælges kan være, men er ikke afgørende for, om aktivet ikke har en alternativt brugsmulighed.

Når det er fastlagt, at omsætningen skal indregnes over tid, skal der ske en opgørelse af færdiggørelsesgraden for at kunne indregne den rigtige omsætning. Dette kan gøres enten ud fra in- eller outputmetoden¹⁰⁷. Forskellen på de to metoder, er det grundlag, der anvendes som fordelingsnøgle ved selve opgørelsen. Inputmetoden bestemmer færdiggørelsesgraden ud fra hvor mange ressourcer, der er anvendt eller hvor meget arbejde, der har været udført på de enkelte kontrakter. Det afgørende ved denne metode er således inputtet, hvilket giver en beregnet økonomisk færdiggørelsesgrad. Inputmetoden bygger således på en forudsætning om, at den fysiske færdiggørelsesgrad indirekte kan fastlægges ud fra den økonomiske færdiggørelsesgrad.

¹⁰⁴ IFRS 15, B5

¹⁰⁵ IFRS 15, 34

¹⁰⁶ PwC 2017, side 371

¹⁰⁷ IFRS 15, 41

Outputmetoden bestemmer derimod færdiggørelsesgraden ud fra hvor mange enheder eller faser/milestones, der er færdiggjorte. Det afgørende element er således outputtet, der giver en fysisk færdiggørelsesgrad. På trods af at outputmetoden måske ved første øjekast, ser ud til at være den stærkeste model, så vil det ofte være inputmetoden, der anvendes i en række tilfælde. Det skyldes, at forudsætningen bag outputmetoden er, at der skal ske fremskridt førend virksomheden kan opnå en indtægt, og deraf følgende omsætning. Omsætningen indtjenes først, når et aktiv er færdigproduceret, eller en fase/milestone er færdiggjort. Dette medfører, at der kan mangle information i balancen og resultatopgørelsen kan dermed være undervurderet i visse perioder, mens andre perioder vil være overvurderet.

Hvis en kontrakt ikke opfyldes over tid, og blot en af de ovennævnte kriterier ikke kan opfyldes, er der tale om opfyldelse på et bestemt tidspunkt i tid. Det er afgørende, at betingelserne for opfyldelse over tid *ikke* er opfyldt. Indregningstidspunktet er, når kontrollen med en vare eller serviceydelse overgår til kunden og i den forbindelse kan følgende punkter også overvejes¹⁰⁸:

- 1) Virksomheden har ret til betaling for varen eller serviceydelsen,
- 2) Virksomheden har overført ejendomsretten til varen eller serviceydelsen,
- 3) Virksomheden har overført den fysiske besiddelse af varen eller serviceydelsen til kunden,
- 4) Virksomheden har overført fordele og risici ved ejerskabet af varen eller serviceydelsen til kunden
- 5) Kunden har accepteret varen eller serviceydelsen.

Ovennævnte punkter er ikke nogle, der skal være opfyldt før der kan være tale om indregning på et bestemt tidspunkt, men alle skal overvejes, uden at standarden dog forholder sig til hvor mange der skal være opfyldt, da det er individuelt fra kontrakt til kontrakt¹⁰⁹.

Det er ikke blot kravene for hvorledes omsætningen skal indregnes rent regnskabsmæssigt, der vil blive ændret for en del virksomheder, det gør sig også gældende for reglerne vedr. præsentation og oplysning.

4.2.6 Præsentation og oplysning

Der har tidligere været kritik af de større og større præsentations- og oplysningskrav som IASB pålægger selskaberne i forbindelse med udgivelsen af nye standarder. Med udgivelsen af IFRS 15 ser det ikke ud til at IASB har tænkt sig at tage den kritik til efterretning, da der også er omfattende oplysningskrav knyttet til denne standard.

¹⁰⁸ IFRS 15, 38 a-e

¹⁰⁹ PwC 2017, side 372

Virksomhederne skal i højere grad end tidligere specificere og forklare deres omsætning og det er vigtigt, at virksomheden sikrer sig, at der kan indsamles data til at overholde de øgede oplysningskrav.

Det er i IFRS 15 et krav, at når en af parterne i en kontrakt har opfyldt deres del af kontrakten, så skal virksomheden præsentere kontrakten i årsrapporten, som enten et kontraktaktiv, eller en kontraktforpligtigelse, afhængigt af hvilket forhold, der er mellem virksomhedens levering og kundens levering¹¹⁰. Hvis virksomheden opfylder sin leveringsforpligtigelse(-r) før end kunden betaler, skal der således præsenteres et kontraktaktiv¹¹¹. En kontraktforpligtigelse kan opstå, når virksomhedens ret til vederlæggelse er ubetinget, og ubetinget kan godtgørelsen kun være, når det er fordi, at "det er tidens gang", der er den eneste faktor, der mangler for at vederlaget er modtaget af virksomheden¹¹².

Formålet med oplysningskravene i IFRS 15 er, at virksomheden skal komme med fyldestgørende oplysninger, der gør brugere af årsrapporten i stand til at forstå karakteren, beløbet, timingen og usikkerheden omkring omsætningen og de cash flows, der følger af kontrakter med kunder¹¹³. Derfor skal virksomheden komme med både kvantitativ og kvalitativ information om følgende:

- 1) Dets kontrakter med kunder,
- 2) De væsentlige skøn, og ændringer i væsentlige skøn, der er foretaget i forbindelse med anvendelsen af denne standard på disse kontrakter, samt
- 3) Oplyse om aktiver, der er opstået som følge af omkostninger i forbindelse med opnåelse, eller udførelse af en kontrakt med en kunde.

Alle tre ovennævnte punkter skal kommenteres, men det er op til virksomheden selv, hvor detaljeret og hvor vægten af oplysningerne skal ligge, således at vigtige oplysninger ikke drukner i meget (lige gyldig) information¹¹⁴. I forbindelse med præsentation og oplysning om virksomhedens kontrakter med kunder, skal virksomheden oplyse omkring omsætningen vedrørende kontrakter med kunder, og i den forbindelse også oplyse, om eventuelle nedskrivninger af tilgodehavender eller andre kontraktlige aktiver som er opstået på baggrund af kontrakter med kunder¹¹⁵. Disse oplysninger skal gives særskilt fra andre værdiforringelser af kontrakter.

¹¹⁰ IFRS 15, 105

¹¹¹ IFRS 15, 107

¹¹² IFRS 15, 107+108

¹¹³ IFRS 15, 110

¹¹⁴ IFRS 15, 111

¹¹⁵ IFRS 15, 113

Tillige skal der oplyses omkring kontraktbalancer, hvor det er et krav, at virksomheden giver følgende oplysninger¹¹⁶:

- 1) Åbnings- og lukningsbalancen af tilgodehavender, kontraktaktiver og kontraktforpligtelser fra kontrakter med kunder, medmindre de ikke på anden vis er separat oplyst eller præsenteret,
- 2) Omsætning indregnet i regnskabsperioden, som var inkluderet i kontraktforpligtelsens balance i begyndelsen af regnskabsperioden, samt
- 3) Omsætning indregnet i regnskabsperioden på baggrund af fuldstændig eller delvis opfyldte leveringsforpligtelser i en tidligere regnskabsperiode.

Virksomheden skal oplyse om hvorledes tidspunktet for opfyldelse af dets leveringsforpligtelser relaterer sig til det typiske tidspunkt for betaling, samt hvilken effekt det har på et kontraktaktiv og en kontraktforpligtelse. Denne oplysning kan godt være kvalitativ¹¹⁷.

Virksomheden skal ligeledes oplyse om eventuelle væsentlige ændringer i kontraktaktivers og kontraktforpligtelsers balancer i løbet af regnskabsåret. Denne oplysning skal indeholde kvalitativ og kvantitativ information. Eksempler på væsentlige ændringer kan være¹¹⁸:

- 1) Ændringer på baggrund af forretningskombinationer.
- 2) "Cumulative catch-up"ændringer til omsætning der påvirker det tilsvarende kontraktaktiv eller kontraktforpligtelse, hvortil forskelle kan være opstået som følge af ændringer i målingen af fremskridt, ændringer i estimeringen af transaktionsprisen eller en kontraktmodifikation.
- 3) Nedskrivning af et kontraktaktiv.
- 4) En ændring i tidspunktet for opfyldelse af kundens leveringsforpligtelse.
- 5) En ændring i tidspunktet for opfyldelse af virksomhedens leveringsforpligtelse.

Det er et krav, at der gives følgende oplysninger, inklusive en beskrivelse, af virksomhedens leveringsforpligtelser, i kontrakter, der er indgået med kunderne¹¹⁹:

- 1) Det tidspunkt hvor virksomheden typisk opfylder en leveringsforpligtelse og samtidig en beskrivelse af, hvornår en leveringsforpligtelse er opfyldt i en "bill-and-hold"aftale,

¹¹⁶ IFRS 15, 116

¹¹⁷ IFRS 15, 117

¹¹⁸ IFRS 15, 118

¹¹⁹ IFRS 15, 119

- 2) De væsentlige betalingsbetingelser, eksempelvis hvad er betalingsfristen, har kontrakten en væsentlig finansiell komponent eller om vederlaget er variabelt,
- 3) Oprindelsen af varen eller tjenesteydelsen, som virksomheden er forpligtet til at levere, herunder en beskrivelse af en eventuel leveringsforpligtelse arrangeret af en tredjepart, der skal levere varen eller tjenesteydelsen,
- 4) Forpligtelsen til at levere en vare eller tjenesteydelse tilbage, refunderinger eller lignende forpligtelser, samt
- 5) Garantier eller andre relaterede forpligtelser.

For resterende leveringsforpligtelser, skal virksomheden oplyse følgende¹²⁰:

- 1) Det sammenlagte beløb af transaktionsprisen, der er allokert til leveringsforpligtelsen, som endnu ikke er opfyldt ved regnskabsafslutning, samt
- 2) En forklaring af hvornår virksomheden forventer at indregne omsætning af det beløb, der er oplyst i ovenstående punkt, som virksomheden skal oplyse i overensstemmelse med en af følgende to punkter:
 - a. På en kvantitativ praksis, ved at bruge de tidsintervaller, der er passende for den løbetid den resterende leveringsforpligtelse har, eller
 - b. Ved at bruge kvalitativ information.

Her er der i denne strøm af oplysningskrav indsat en "sikkerhedsventil", hvor virksomheden ikke behøver at oplyse om de punkter, som ellers lige er foreskrevet, hvis en af følgende betingelser er opfyldt¹²¹:

- 1) Leveringsforpligtelsen er en del af en kontrakt, der oprindeligt har en forventet løbetid på et år eller mindre, eller
- 2) Virksomheden indregner omsætning på tidspunktet for opfyldelse af leveringsforpligtelsen i overensstemmelse med IFRS 15 appendiks B16.

Skulle denne "sikkerhedsventil" blive benyttet, således at virksomheden ikke oplyser om del af vederlag fra kontrakter med kunder, skal dette dog kvalitativt beskrives i årsrapporten¹²².

¹²⁰ IFRS 15, 120

¹²¹ IFRS 15, 121

¹²² IFRS 15, 122

Der skal tillige oplyses om de væsentlige skøn, der er udøvet ved anvendelsen af IFRS 15. Standarden foreskriver, at virksomheden skal oplyse om følgende skøn og ændringer i skøn, der er brugt i forbindelse med fastsættelsen af¹²³:

- 1) Det tidsmæssige aspekt for opfyldelse af leveringsforpligtelsen, samt
- 2) Transaktionsprisen og beløbsstørrelser der er allokeret til leveringsforpligtelsen.

For de leveringsforpligtigelser, som virksomheden opfylder over tid, skal der oplyses om følgende¹²⁴:

- 1) Metode hvorpå man indregner omsætning (en beskrivelse af input- og outputmetoder og hvordan de metoder er anvendt), samt
- 2) Oplysning om hvorfor metoderne der er anvendt, afspejler leveringen af varen eller tjenesteydelsen troværdigt.

Når der er tale om skøn, der er udøvet ved leveringsforpligtigelser, der opfyldes på et bestemt tidspunkt, skal dette oplyses i forbindelse med evalueringen af, hvornår en kunde opnår kontrol over en vare eller tjenesteydelse¹²⁵.

Ved fastsættelse af transaktionsprisen og beløb allokeret til leveringsforpligtelsen, skal der oplyses om metoder, input og antagelser brugt i alle følgende situationer¹²⁶:

- 1) Fastsættelse af transaktionsprisen, der inkluderer, men er ikke begrænset til, estimering af variable vederlag, justering af vederlag for effekten af "time value of money" og måling af ikke-monetære vederlag,
- 2) Vurdering af om et estimat af et variabelt vederlag er begrænset,
- 3) Allokering af transaktionsprisen inkluderet af estimering af "stand-alone"salgspris af varer eller tjenesteydelser og allokering af rabatter og variable vederlag til en specifik del af kontrakten, samt
- 4) Måling af forpligtelsen til returnering, refundering og andre lignende forpligtelser.

Udover alle de regler, der findes i IFRS 15 vedr. præsentation og oplysning, så har European Securities and Markets Authority (ESMA) i juli 2016 udsendt en vejledning i forbindelse med implementeringen af IFRS 15. ESMA er en uafhængig EU-myndighed, der bidrager til at sikre stabiliteten i Den Europæiske Unions

¹²³ IFRS 15, 123

¹²⁴ IFRS 15, 124

¹²⁵ IFRS 15, 125

¹²⁶ IFRS 15, 126

finansielle system ved at øge beskyttelsen af investorer og fremme stabile og velordnede finansielle markeder¹²⁷.

Formålet med vejledningen er at sikre en ensartet og høj kvalitet ved implementeringen af IFRS 15¹²⁸. ESMA forventer at vejledningen drages med i aflæggelsen af årsrapporterne for 2016 og 2017 for alle virksomheder, der aflægger årsrapporten efter IFRS¹²⁹.

Af vejledningen fremgår det at ESMA forventer, at de fleste virksomheder først vil være i stand til at skrive noget kvantitativt og kvalitativt om betydningen af implementeringen af IFRS 15 i forbindelse med aflæggelse af delårsrapporterne i løbet af 2017. Det er dog understreget, at hvis virksomheden kan komme med et rimelig estimat for påvirkningen af IFRS 15, så skal det præsenteres, også på trods af at virksomhedens situation kan ændre sig, og tallene dermed også, når standarden endelig implementeres med start fra 1. januar 2018¹³⁰.

Det er ikke alle brancher, der bliver påvirket lige meget af indførslen af IFRS 15, og den enkelte virksomheds marked og økonomiske situation skal også tages med i betragtningen af hvordan og hvornår hvilke oplysninger skal gives, men hvis det forventes, at IFRS 15 vil betyde væsentlige ændringer i årsrapporten, forventer ESMA, følgende af virksomhederne i forbindelse med præsentation og oplysning¹³¹:

- 1) Virksomheden giver information vedrørende de beslutninger, der skal foretages i forbindelse med valg af regnskabspraksis (skal der anvendes full retrospective metode, catch-up metode)
- 2) Virksomheden nedbryder påvirkningen af IFRS 15 i deres natur (f.eks. vil det være påvirkning af hvornår omsætningen indregnes, hvor meget omsætning, der indregnes, eller måske begge dele)
- 3) Virksomheden forklarer arten af påvirkningerne, så interessenterne til årsrapporten forstår ændringerne i den nuværende praksis og deres nøglefaktorer sammenlignet med de eksisterende principper for anerkendelse og måling i IAS 11, IAS 18 og relaterede fortolkninger.

Der er altså krav om noget mere oplysning om den påvirkning som implementeringen af IFRS 15 forventes at have, hvis det forventes, at have en væsentlig påvirkning for årsrapporten.

I vejledningen finder virksomhederne også en tidslinje for god praksis omkring oplysninger i årsrapporten, når det forventes at implementeringen vil have en væsentlig betydning.

¹²⁷ <https://www.esma.europa.eu/about-esma/who-we-are>

¹²⁸ ESMA 2016, 1

¹²⁹ ESMA 2016, 2

¹³⁰ ESMA 2016, 12

¹³¹ ESMA 2016, 13

I årsrapporterne for 2016, forventes der oplysning vedrørende, når det forventes, at implementeringen vil have en væsentlig påvirkning¹³²:

- 1) Detaljeret beskrivelse og forklaring af hvordan hovedpunkterne i IFRS 15 forventes at blive implementeret (f.eks. identifikation af leveringsforpligtigelser, fastlægge og allokere vederlag og hvorledes leveringsforpligtigelser bliver opfyldt). Hvor det er relevant, fremhæves forskellene til hvorledes procedurerne er i dag.
- 2) Forklaring af tidsplanen for implementeringen af IFRS 15, inklusive forventet implementeringsmetode, dvs. anvendes full retrospective metode eller catch-up metode.
- 3) Hvis det vides, eller med rimelighed vurderes, skal virksomheden oplyse om den kvantitative påvirkning af årsrapporten.
- 4) Hvis det ikke er muligt at kvantificere, så skal der være en kvalitativ beskrivelse af størrelsen af påvirkningen ved implementeringen af IFRS 15.

Selvom der i delårsrapporter ikke er krav om, at der skal gives oplysninger om standarder, der er godkendte, men endnu ikke trådt i kraft, er det dog ESMA's holdning, at hvor det er væsentligt, så bør virksomheden komme med en opdatering på de oplysninger, de allerede har givet i årsrapporten for 2016¹³³. Årsrapporterne for 2017 aflægges efter at IFRS 15 er trådt endeligt i kraft, og virksomhederne skal derfor komme med en kvantitativ redegørelse for hvorledes IFRS 15 kommer til at påvirke de fremtidige årsrapporter.

4.3 Opsummering

I de to foregående afsnit, er der foretaget en overordnet gennemgang af henholdsvis de nuværende og kommende regler for indregning af omsætning.

Efter de nuværende regler er det omsætningstypen, der afgør efter hvilken standard, der skal ske indregning. Hvis der er tale om entreprisekontrakter, så er det IAS 11, der skal anvendes, og ellers er det efter IAS 18, hvor der så skal ske en yderligere opdeling i salg af varer eller tjenesteydelser.

IFRS 15 skal sikre, at indregning af omsætning for alle typer af omsætning ensrettes og de nuværende potentielle faldgruber elimineres. Såfremt der er tale om kontrakter med kunder, skal alle virksomheder nu anvende den samme fem-trins-model. Som det fremgår af gennemgangen ovenfor, så er den nye standard

¹³² ESMA 2016, 24

¹³³ ESMA 2016, 24

og model noget mere omfattende end de nuværende regler. De forskelle, der er mellem de nuværende og fremtidige regler analyseres i afsnit 5. Retningslinjerne, der udstedes med IFRS 15, vurderes at være forbedret i forhold til de nuværende regler.

Med indførslen af IFRS 15, har IASB og FASB ændret det primære indregningskriterie fra overgang af risiko og væsentlige fordele til overdragelse af kontrol i stedet for. Baggrunden for dette har været at skabe overensstemmelse mellem IFRS 15 og begrebsrammen, samt skabe et indregningskriterie, der kan bruges på tværs af alle brancher.

Der er ingen tvivl om, at der med indførslen af IFRS 15 er kommet langt flere krav til virksomhedernes præsentation og oplysning, det være sig både kvantitativt og kvalitativt. Det er op til virksomhederne selv at vurdere hvor meget, der er relevant for regnskabsbrugere. Virksomheden skal være kritisk samtidig med at den skal være objektiv i forhold til hvilke oplysninger, der skal med i årsrapporten, da IFRS 15 bestemmer, at der ikke skal være "ikke-relevant" information med. IASB har også tidligere udtrykt, at selvom der med IFRS 15 er kommet flere præsentations og oplysningskrav, så er standarden ikke en tjekliste med minimumskrav. Det er op til den enkelte virksomhed, at vurdere hvad der er relevant for netop dem, og hvad der ikke er¹³⁴. Det vurderes, at der med IFRS 15 kommer langt mere brugbar information til regnskabsbrugere, men at der også kan opstå udfordringer i forbindelse med at virksomhederne selv skal vurdere, hvad der er relevante oplysninger, og hvad der ikke er.

For at kunne opfylde kravene til præsentation og oplysning, vurderes det, at der fremadrettet påhviler virksomhederne en stor opgave i at indsamle al den nødvendige information, der skal bruges til at opfylde disse krav. Det vurderes, at det for mange virksomheder kommer til at betyde omlægning af forretningsgange og procedurer, hvilket kan være en stor opgave.

¹³⁴ EY 2015, side 32

5 Konsekvensanalyse af IFRS 15 i forhold til nuværende regler

Baseret på den foregående beskrivelse, af de nuværende og kommende standarder for indregning af omsætning, vil jeg i dette afsnit foretage en konsekvensanalyse mellem disse standarder. Formålet med analysen er at opnå kendskab til de ændringer, som den nye standard vil medføre for virksomheder i detailbranchen.

Der kan ikke herske nogen tvivl om, at der med indførslen af IFRS 15 er kommet langt mere vejledning til hvordan omsætningen skal indregnes (for brugere af de europæiske regnskabsstandarder). Den mest umiddelbare ændring i forhold til de nuværende regler, er selve opbygningen af den nye standard. I IFRS 15 er fokus lagt på identificeringen af en salgskontrakt, og efterfølgende indregning på det tidspunkt, hvor de forskellige performance obligations bliver opfyldt, hvor de nuværende standarder anvender omsætningstypen og definitionen og opdelingen af salget i varer, tjenesteydelser eller entreprisetrakter, som den afgørende faktor.

Processen med at identificere en kontrakt med en kunde, er en del af den fremtidige femtrins model, der skal være med til at eliminere den nuværende risiko, der er for at kunne klassificere, og dermed indregne, omsætningen forkert. Risikoen består i, at virksomheden har en transaktion, eller flere, der ikke passer ind i de nuværende standarder, med deraf følgende risiko for fejlagtig klassificering og dermed forkert indregning i årsrapporten.

Ud over den umiddelbare ændring i form af fremgangsmåden, skiller IFRS 15 sig også ud i forhold til omfang af bestemmelser. Både IAS 11 og IAS 18 er kendetegnet ved at være relativt korte regnskabsstandarder, hvorimod IFRS 15 indeholder mange bestemmelser. Bestemmelserne er selvfølgelig alle bygget op omkring standardens step-by-step model, der guider virksomheden igennem den regnskabsmæssige behandling af kontrakter. Denne guide er også nytænkning i forhold til hvordan IAS 11 og IAS 18 behandler kontrakter.

Ud over de ændringer, der er nævnt ovenfor, er der ligeledes en række andre ændringer, som vurderes at være væsentlige i forhold til den fremtidige regnskabsaflæggelse. Disse ændringer er oplistet jf. nedenstående og analyseres enkeltvis i de følgende afsnit:

- Kontrolbegrebet
- Identificering af leveringsforpligtigheden
- Fastsættelse af transaktionsprisen
- Allokering af observerbare og ikke observerbare salgspriser
- Indregning af omsætning over tid

5.1 Kontrolbegrebet

I de nuværende standarder, IAS 11 og IAS 18, indregnes omsætningen, når fordele og risici forbundet med ejendomsretten overføres til kunden. I IFRS 15 er dette markant anderledes, da opfyldelsen af en leveringsforpligtigelse vurderes på, hvornår kontrollen i forbindelse med forpligtigelsen er overført til kunden. Kontrollen er sådan at forstå, at det er evnen til at råde over det handlede aktiv, og alle fordele der er forbundet hermed.

I IAS 18 opdeles omsætningen i hvorvidt, der er tale om en vare, eller en tjenesteydelse. Dette er som flere gange nævnt ikke noget, der er aktuel i IFRS 15, hvor det skal vurderes, hvorvidt omsætningen skal indregnes over tid, som er hovedreglen, eller på et bestemt tidspunkt. Hvis ikke leveringsforpligtigelsen opfylder de umiddelbare betingelser for at være opfyldt, skal der foretages en vurdering af, om der er indikationer på at kontrollen er overgået til kunden alligevel. I begrebsrammen har kontrolbegrebet en central betydning¹³⁵, og det vurderes derfor, at der fremadrettet bliver en større stringens mellem selve begrebsrammen og indregning af omsætning.

Det kan være vanskeligt at vurdere og definere hvornår selve kontrollen er overgået, og dermed hvornår der skal ske indregning af omsætningen. Det er stadig op til virksomhedens ledelse at foretage dette skøn, men standarden lægger sig tæt op ad begrebsrammens definition af kontrol. I IFRS 15 er kontrol defineret således¹³⁶:

*“Control of a promised good or service (ie an asset) is the customer’s **ability to direct the use of, and obtain substantiality of all remaining benefits from the asset**”*

Som det kan ses ovenfor, er der markeret tre elementer, der er med til at definere begrebet kontrol:

- 1) Ability = Kundens evne, samt ret, til at bruge aktivet
- 2) Direct use = Kundens ret til at bruge og implementere aktivet i virksomhedens øvrige aktiviteter
- 3) Obtain benefits from = Kundens ret til at opnå fordele fra varen eller tjenesteydelsen

De tre elementer er knyttet meget tæt sammen og overlapper også hinanden rent betydningsmæssigt, hvilket blot er med til at gøre fortolkningen af kontrolbegrebet bredere. Formålet med dette er at hjælpe virksomhederne i indregningsprocessen. Det vurderes, at der fremadrettet kommer en mere balanceorienteret tilgang, på bekostning af den hidtidige fokusering på indtjeningsprocessen, til indregningen af omsætningen.

¹³⁵ Begrebsrammen pkt. 4.40

¹³⁶ IFRS 15, BC120

Det er også vigtigt at påpege, at selve kontrollen med en given vare eller tjenesteydelse skal ses fra kundens perspektiv. Der vil i mange tilfælde ikke være forskel på, om overdragelsen af kontrol er set fra virksomhedens eller kundens perspektiv, men IASB og FASB har altså fastslået, at det er kundens perspektiv, der er det afgørende. Dette synspunkt er med til at minimere risikoen for at en virksomhed indregner omsætning, der ikke falder sammen med overdragelse af kontrollen til kunden¹³⁷.

IASB har i introduktionen til IFRS 15 fastslået hvorfor kontrolbegrebet er anvendt som indregningskriterium i stedet for risiko og fordele:

- 1) For at skabe en overensstemmelse mellem standarden og begrebsrammen,
- 2) For at skabe et kriterium, som er lettere for virksomhederne at vurdere og dermed sikre en mere ensartet indregning af omsætning på tværs af brancher,
- 3) Tilgangen, risiko og fordele som indregningskriterium, vil højst sandsynligt i nogle tilfælde komme til at konflikte med identifikationen af leveringsforpligtelser og opfyldelse heraf efter den nye standard.

På trods af, at det med implementeringen af IFRS 15 har været et mål, at skulle begrænse antallet af regnskabsmæssige skøn i forbindelse med regnskabsaflæggelsen, så vil det i forbindelse med kontrolbegrebet stadigvæk være nødvendigt at foretage en del skøn. Det skal dog fremhæves, at efter de nuværende regler, kan det være meget svært at skelne mellem hvornår en del af risikoen, og hvornår en væsentlig del af risikoen er overgået og det vurderes, at denne vurdering er behæftet med en endog noget større skønmængde, end det er tilfældet med anvendelse af IFRS 15. Det vurderes derfor også at en del af fejlrisikoen kan elimineres ved at ændre indregningskriteriet til kontrolovergangen.

5.2 Identificering af leveringsforpligtigelsen

En væsentlig ændring i IFRS 15 i forhold til IAS 11 og IAS 18 er måden hvorpå standarden forholder sig til leveringsforpligtigelser på.

Leveringsforpligtigelser eller performance obligations er en del af step-by-step modellens step 2, hvor det ved kontraktindgåelse skal fastlægges, hvor mange leveringsforpligtigelser, der er i kontrakten, samt om de er separat identificerbare. Selve formålet med disse leveringsforpligtigelser er at definere, hvornår kontrollen overgår til kunden, som igen er afgørende for, hvornår der kan ske indregning af den dertilhørende transaktionspris.

¹³⁷ IFRS 14, BC121

I IAS 18, er det udgangspunktet, at indregningskriteriet skal anvendes på hver enkelt transaktion, men at det i visse tilfælde er nødvendigt, at anvende indregningskriteriet på en transaktions separate identificerbare elementer¹³⁸ (et lignende indregningskriterie er at finde i IAS 11 i afsnit 7). Det fremgår meget klart af IAS 18, at denne standard omhandler omsætning fra salg af varer, levering af tjenesteydelser, samt andres anvendelse af virksomhedens aktiver mod vederlag i form af renter, royalties og udbytte¹³⁹, men hvad angår identificeringen af leveringsforpligtigelserne, samt hvornår en transaktion indeholder separate elementer, så fremgår netop disse parametre til gengæld ikke af IAS 18. Det må derfor antages, at de varer eller tjenesteydelser, der er en del af en kontrakt, og opfylder definitionerne i IAS 18 afsnit 3-5 må være og kunne betegnes som en leveringsforpligtigelse.

Manglen på brugbar vejledning fremstår her med stor tydelighed, og det er meget klart, at det ikke fyldestgørende er behandlet, hvordan en virksomhed skal forholde sig til en kontrakt med forskellige leveringsforpligtigelser, men blot, at der skal ske en identificering af separate identificerbare elementer i de situationer, hvor det er nødvendigt.

IAS 11 minder i sin tilgang til tematikken en del mere om IFRS 15, end IAS 18 gør det. Der er således en hel del mere vejledning angående identificering af leveringsforpligtigelser at hente. IAS 11 foreskriver således, hvornår en kontrakt, der indeholder flere aktiver, skal behandle hvert aktiv, som en separat entreprisekontrakt, og beskriver ligeledes, hvornår en gruppe af kontrakter med en eller flere kunder, skal behandles som en enkelt entreprisekontrakt¹⁴⁰.

Selvom IAS 11 kommer tættere på IFRS 15, så er det stadig ikke i nærheden af at være den vejledning, som det er tilfældet med den nye standard. IFRS 15 har således helt klar defineret hvad der skal til, for at en vare eller tjenesteydelse kan være en leveringsforpligtigelse. En vare eller tjenesteydelse er en separat leveringsforpligtigelse, hvis begge af følgende kriterier er opfyldt¹⁴¹:

- 1) En vare, tjenesteydelse eller en samlet mængde af varer eller tjenesteydelser, der anses som værende særskilt, samt
- 2) En serie af særskilte varer eller tjenesteydelser, der er ens og som har samme leveringsmønster.

¹³⁸ IAS 18.13

¹³⁹ IAS 18.3

¹⁴⁰ IAS 11, 8+9

¹⁴¹ IFRS 15, 22

Ud over at sætte disse kriterier for hvornår en vare eller tjenesteydelse kan være en separat leveringsforpligtigelse, giver IFRS 15 også en række konkrete eksempler på hvad en leveringsforpligtigelse kunne være. Samtidig er der vejledning i hvornår en vare eller tjenesteydelse er særskilt¹⁴²:

- 1) Hver særskilt vare eller tjenesteydelse i serien af leveringer, som virksomheden forpligter sig til at levere til kunden, skal opfylde kravene i IFRS 15.35, for at kunne klassificeres som en leveringsforpligtigelse over tid, og
- 2) I henhold til IFRS 15.39-40 følge den samme metode til vurdering eller måling af virksomhedens fremskridt mod opfyldelse af leveringsforpligtigelsen, som er aftalt ved kontraktindgåelse.

5.3 Fastsættelse af transaktionsprisen

Også ved fastsættelsen af transaktionsprisen, der er det tredje step i step-by-step modellen, adskiller IFRS 15 sig fra de nuværende IAS 11 og 18.

Det følger af IFRS 15, at der skal ske indregning af omsætning, når en leveringsforpligtigelse er opfyldt. Vederlaget, der skal indregnes, skal svare til stand-alone prisen for den pågældende vare eller tjenesteydelse.

Efter de nugældende regler i IAS 11 og IAS 18, skal virksomheden derimod indregne omsætning, som svarer til dagsværdien af den leverede vare, eller tjenesteydelse. IFRS 15 ændrer således den måde hvorpå transaktionsprisen fastsættes fremadrettet fra dagsværdi, til stand-alone pris.

En anden væsentlig del i IFRS 15 er det variable vederlag. Variabelt vederlag er ligeledes et område, der kun i ringe grad findes vejledning til i eksisterende standarder. I IAS 11 findes der i afsnit 14 og 15 begrænset vejledning, mens der i IAS 18 slet ikke kan findes noget vedrørende variabelt vederlag. Det er som nævnt ikke tilfældet i IFRS 15, hvor der findes mange afsnit med vejledning til behandlingen af netop dette område.

Det fremgår af IFRS 15, at virksomheden skal estimere et eventuelt variabelt vederlag, og kommer også selv med eksempler på hvad et sådant kunne være. Derudover findes der også i IFRS 15 to metoder til estimeringen af det variable vederlag, nemlig den forventede værdi, eller den mest sandsynlige værdi. I IAS 11 og IAS 18 er der ikke nogen nærmere beskrivelse af hvordan variabelt vederlag skal estimeres. Det fremgår blot, at rabatter og lignende skal fratrækkes salgsprisen, samt hvornår der skal ske indregning.

¹⁴² IFRS 15, 27

Selve indregningen er kort beskrevet i IAS 11, og her fremgår det, at følgende kriterier, begge skal være opfyldt, førend der kan ske indregning af variabelt vederlag¹⁴³:

- 1) Forhandlingerne er så fremskredne, at det er sandsynligt, at kunden accepterer kravet, samt
- 2) Det beløb, som kunden forventes at ville acceptere, kan måles pålideligt.

Derudover kan bonusbetalinger, som er yderligere omsætning, der gives ved opfyldelse af fastsatte mål ifølge IAS 11 først indregnes når¹⁴⁴:

- 1) Entreprisearbejdet er så fremskredt, at det er sandsynligt at de fastsatte mål vil blive opnået eller oversteget, samt
- 2) Bonusbetalingen kan måles pålideligt.

Reglerne i IFRS 15 er meget strenge hvad angår variabelt vederlag, og der må således kun ske indregning af variabelt vederlag, hvis der med stor sandsynlighed ikke vil skulle ske tilbageførsel af det variable vederlag, når usikkerheden, der er forbundet med det variable vederlag bliver afklaret. Det kan rent faktisk fremadrettet betyde, at der for visse virksomheder, vil ske en begrænsning i indregningen af variabelt vederlag i forhold til i dag, hvor dette skal ske til dagsværdi.

Der findes i IFRS 15 også bestemmelser vedrørende tilbagebetaling af variabelt vederlag. Da der ikke tidligere har været meget vejledning vedrørende variabelt vederlag, er der naturligt nok heller ikke meget vejledning at hente, når det kommer til tilbagebetaling af selvsamme.

I detailbranchen, som i så mange andre brancher, er det meget almindeligt at give kunderne mulighed for at returnere varer. Overordnet set vurderes det, at der ikke er forskel på hvordan indregningen af en sådan forpligtigelse skal ske efter de nuværende regler og IFRS 15. En mulig ændring kan dog forekomme, ved at virksomheden i stedet for at anvende en beregning der baserer sig på historiske returneringer, skal anvende en beregning, der beror på den forventede, eller mest sandsynlige værdi. Det vurderes dog, at resultatet i mange tilfælde vil blive det samme.

Vederlag, der betales til kunder, kan være en meget speciel størrelse, der kan antage mange former, og i hvert tilfælde, kræver det virksomhedens vurdering. Det vurderes dog, at der ikke er en væsentlig forskel på de nugældende regler og IFRS 15. Det kræver dog at virksomheden er specielt opmærksom på om det

¹⁴³ IAS 11, 14

¹⁴⁴ IAS 11, 15

vederlag som de betaler kunden, er for en bestemt vare eller tjenesteydelse, da det er den eneste grund, der kan være for at behandle det, som andet end en nedsættelse af transaktionsprisen.

Til sidst skal det også nævnes, at med indførslen af IFRS 15, så ændrer IASB også på målemetoden for omsætning. Efter de nuværende regler, så skal indregningen ske til dagsværdi, både når vi ser på IAS 11 og IAS 18. Efter IFRS 15 skal indregning ske til stand-alone priser. Som nævnt ovenfor, så findes der flere metoder for virksomhederne til at estimere en vare eller tjenesteydelses stand-alone pris. Af standarden fremgår der tre metoder, reguleret markedspris, forventet kost-plus metode eller residualmetoden. De tre metoder er ikke de eneste, og virksomhederne er ikke begrænset til at benytte en af de tre, ligesom det i visse situationer kan være nødvendigt at kombinere flere metoder.

5.4 Indregning af omsætning over tid

Som det er nævnt tidligere, så har IASB og FASB med indførslen af IFRS 15 forsøgt at ensrette indregningen af omsætningen ved at udarbejde et regelsæt, der er ens for alle transaktionstyper. Indregning af omsætning er det femte og sidste step i step-by-step modellen.

Som allerede beskrevet ovenfor i afsnit 4.2.5, så er indregning over tid hovedreglen i IFRS 15. IFRS 15 angiver således tre betingelser, som er afgørende for hvorvidt, der skal ske indregning over tid eller ej. Er blot en af disse betingelser opfyldt, så skal der ske løbende indregning. Det vurderes at disse tre betingelser, bevirker at flere virksomheder efter IFRS 15 skal benytte sig af indregning af omsætning over tid frem for indregning på et bestemt tidspunkt. Det vurderes samtidig, at det løbende vil give et mere retvisende billede af virksomhedens omsætning.

Efter de nuværende regler skal virksomheden i første omgang tage stilling til hvilken kategori kontrakten hører til og ud fra dette afgøre hvorvidt IAS 11 eller IAS 18 skal anvendes. Allerede ved denne stillingtagen opstår de første fejlmuligheder, da nogle kontrakter kan opfylde betingelserne i både IAS 11 og IAS 18. Det helt afgørende for at IAS 11 kan anvendes, er at kontrakten opfylder kravet i IAS 11.3, hvor en entreprisekontrakt defineres som værende individuelt forhandlet. Er dette ikke tilfældet, skal der i stedet ske indregningen efter reglerne i IAS 18. Denne problematik undgås effektivt med indførslen af IFRS 15.

Det er i forbindelse med gennemgangen af både IAS 11 og IFRS 15 fastslået, at omsætningen kan indregnes på baggrund af en færdiggørelsesgrad, som kan opgøres med afsæt i in- eller output modeller afhængig af, hvad der giver det mest retvisende billede af den bagvedliggende transaktion for den enkelte virksomhed. Det er både for nuværende og kommende regler gældende, at omsætningen først kan indregnes, når denne kan opgøres pålideligt. I IFRS 15 er der dog den mulighed, at virksomheden kan indregne omsætning svarende til de omkostninger, såfremt disse forventes dækket af kontrakten på et senere tidspunkt. Dette

er dog kun relevant i de tilfælde hvor omsætningen ikke kan opgøres med rimelig sikkerhed. Den mulighed giver de nuværende regler ikke, da omsætningen ikke kan indregnes, hvis den ikke kan opgøres med rimelig sikkerhed. Da skal omsætningen i stedet indregnes som en værdi i balancen.

Det vurderes, at flere virksomheder med indførelsen af IFRS 15 skal indregne omsætning over tid i stedet for på et bestemt tidspunkt. Dette vil som sagt være medvirkende til løbende at give et mere retvisende billede af virksomhedens resultater. Hvad angår opgørelsen af færdiggørelsesgraden, så vurderes det ikke at IFRS 15 kommer til at ændre noget væsentlig i forhold til de nuværende regler.

5.5 Opsummering

Det kan ikke entydigt konkluderes, at der for virksomheder i detailbranchen, vil være væsentlige ændringer i det produkt, årsrapporten, som investorerne skeler mest til. Der er afvigelser mellem hvordan omsætningen skal indregnes efter de nuværende regler, men ikke væsentlige i forhold til IFRS 15. I det daglige arbejde vil IFRS 15 dog på nogen områder betyde, at virksomhederne skal omstille deres regnskabsprogrammer.

Hvad angår skiftet til indregning af omsætning ved overgangen af kontrollen i stedet for overgangen af risici, vurderes det ikke at have den store betydning for virksomheder i detailbranchen.

Mange virksomheder i detailbranchen arbejder med kundeloyalitetsprogrammer af den eller ene eller anden art, hvor der kan optjenes point eller lignende, der kan anvendes til senere køb eller rabatter. Efter IFRS 15, så findes der ikke gratis varer eller tjenesteydelser, så hvis der gives en vare med, så skal denne vare eller tjenesteydelse, tildeles en stand-alone pris, og indregnes, når kontrollen med netop den vare eller tjenesteydelse, er overgået til kunden. Kundeloyalitetsprogrammer er et variabelt vederlag efter IFRS, og det vurderes at ændringen (eller præciseringen) vedr. variabelt vederlag, vil betyde udskydelse af indregning af omsætning i forhold til de nuværende regler for nogle virksomheder. Det vurderes samtidig, at det vil give et mere retvisende billede, både på et øjebliksbillede, da alle varer eller tjenesteydelser på den måde er med til at bidrage til omsætningen og ikke blot kan skjules som en omkostning, men også løbende, da der ikke kan indregnes omsætning for netop den vare eller tjenesteydelse, førend kontrollen hermed er overgået til kunden.

Ændringen vedr. variabelt vederlag kan betyde, at der skal regnes mere med til omsætningen end det er tilfældet efter de nugældende regler. På den anden side, er der meget restriktive krav til indregning af variabelt vederlag, og det op til virksomhedens ledelse at foretage skøn i denne sammenhæng. Der skal i det hele taget i forbindelse med variabelt vederlag foretages mange skøn, da det på den ene side skal medregnes, men på den anden side må der heller ikke regnes for meget med, hvis det ikke er sandsynligt,

at der ikke skal ske en tilbageførsel af den indregnede omsætning, når først usikkerheden er løst. Det er derfor en vanskelig opgave, som virksomhedens ledelse fremover bliver sat på.

Med indførslen af IFRS 15 er IASB og FASB kommet en del mulige fejlkilder til livs. Således er der nu kun en standard til indregning af omsætning mod to tidligere (hos IASB i hvert fald), hvilket betyder at virksomhederne ikke længere først skal vurdere, om omsætningen skal indregnes efter den ene eller den anden standard, når blot der er tale om kontrakter med kunder. Samtidig kommer der nu meget mere vejledning for regnskabsaflæggere, der aflægger regnskaber efter IFRS. Det vurderes at der fremover vil være flere virksomheder, der kommer til at skulle indregne deres omsætning over tid fremfor på et bestemt tidspunkt. Ændringen kommer alt andet lige til at betyde, at det løbende regnskab bliver mere retvisende, hvilket er en væsentlig forbedring i forhold til de nuværende regler.

6 IFRS 15 i detailbranchen på de nordiske børsmarkeder

Når nu al teorien er på plads, så er det på tide at se på hvordan det rent faktisk fungerer i praksis. Standarden skal som nævnt flere gange først retmæssigt implementeres med årsrapporter, der begynder 1. januar 2018 eller senere, men der er mulighed for førtidigimplementering.

Standarden har været længe undervejs, er blevet endeligt ratificeret af EU i oktober 2016, og jeg vil derfor antage at nogle virksomheder allerede på nuværende tidspunkt har implementeret standarden. Jeg synes det kunne være spændende at se, hvor mange virksomheder, der har benyttet sig af at implementere IFRS 15 før tid. Spændende fordi det er en standard, der ikke kun stiller krav til indregning, måling, præsentation og oplysning af data til årsrapporterne, men også hele bogføringssystemet, maskinen der ligger bag den færdige årsrapport. Også hvordan kontrakterne er/skal skrues sammen, skal tages op til revision og eventuelt ændres. Alt i alt er der altså tale om en indførsel af en standard med vidtrækkende konsekvenser, og f.eks. ikke "blot", at der nu er krav om afstemning af udviklingen i den rentebærende gæld i pengestrømsopgørelsen, som det er tilfældet ved ændring af IFRS 7¹⁴⁵.

Da jeg selv har et indgående kendskab til detailbranchen, og finder den særdeles interessant, har jeg i min undersøgelse valgt at fokusere på de virksomheder, der arbejder inden for denne branche.

6.1 Status på implementering af IFRS 15 på de nordiske børsmarkeder

Den transaktion, der som oftest foregår, når jeg som kunde går ind i en fysisk butik, og køber mit nye tøj, eller køber en ny bog via en butiks hjemmeside, vil i langt de fleste tilfælde ikke give anledning til spørgsmål til hvornår indregning af omsætningen kan ske. Her overgår kontrollen til mig på samme tidspunkt som betalingen, som er samme tidspunkt hvor jeg får overleveret varen, jeg har købt. Her er der for virksomheden, ikke nogen forskel i tidspunkt for indregning af omsætningen, om det er overgangen af fordele og risici, eller om det er kontrollen, der er det afgørende tidspunkt. Det, der i min optik er særligt interessant ved indførslen af denne standard er, hvordan kundeloyalitetsprogrammer skal behandles rent regnskabsmæssigt. I detailbranchen er der mange forskellige typer af den slags programmer, da det handler om at vinde og bibeholde forbrugeren som en loyal kunde de kommende mange år.

Jeg har valgt at begrænse min undersøgelse til virksomheder, der er registreret på et af de nordiske børsmarkeder (Danmark, Norge, Sverige, Island og Finland). Derudover har jeg sat som kriterie, at virksomheden skulle være noteret i en af de to sektorer: "Consumer Goods", eller "Consumer services". Det betyder, at der kan være virksomheder, der er registreret i en anden sektor, som jeg ikke har med i min

¹⁴⁵ PwC 2017, side 77

undersøgelse, men det vurderes at være uvæsentlig. Af alle virksomhederne i de to sektorer, har jeg valgt de virksomheder, der sælger deres produkter direkte til slutbrugeren, og ikke udelukkende handler som grossist. Udvælgelsen af disse virksomheder beror derfor på min viden omkring de forskellige virksomheder, samt hvad jeg kan læse mig frem til i deres årsrapport, samt på deres hjemmeside.

Det har givet mig en population på i alt 26 virksomheder¹⁴⁶. For samtlige virksomheder har jeg gennemgået deres seneste årsrapport, for at finde frem til, om der er sket førtidigimplementering af IFRS 15, og hvilken indflydelse det har haft på årsrapporten. I tilfælde af, at der ikke er sket førtidigimplementering af IFRS 15, har jeg kigget nærmere på hvorledes dette er oplyst i de respektive årsrapporter. For alle virksomheder har jeg anvendt den senest tilgængelige årsrapport på tidspunktet for analysen.

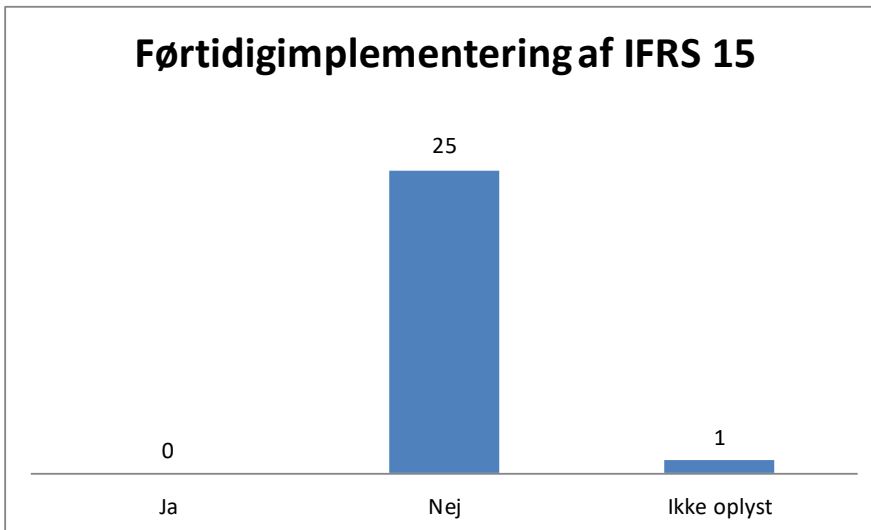
Efter at have gennemgået alle 26 virksomheders årsrapporter, står det klart, at der ikke er en eneste virksomhed, der har foretaget førtidigimplementering. Matas A/S (Matas) skiller sig dog lidt ud, da de i deres årsrapport for 2015/16 (årsrapporten, der kommer før den årsrapport, der er benyttet i analysen) oplyser, at de forventer, at foretage en førtidigimplementering fra og med regnskabsåret 2016/17 af IFRS 15¹⁴⁷. Efter offentliggørelsen af den seneste årsrapport, står det dog klart, at dette alligevel ikke er tilfældet, og der er således ikke nogen virksomheder, der har foretaget førtidigimplementering.

Jeg havde ved starten af analysen ikke de store forventninger til, at ret mange virksomheder ville have implementeret standarden før tid, men at der på nuværende tidspunkt ikke er en eneste virksomhed, er alligevel lidt overraskende. Som det fremgår af grafen herunder, så var der en virksomhed, hvor det ikke har været muligt at finde oplysningerne i selve årsrapporten for 2016, det drejer sig om virksomheden Hagar hf. (Hagar) fra Island. Jeg har efterfølgende været i kontakt med Hagar og de har pr mail oplyst mig om, at de ikke forventer at indførslen af IFRS 15 vil have en signifikant indflydelse på deres årsrapport.

¹⁴⁶ Se bilag for komplet oversigt over alle 26 selskaber og hvilke årsrapporter, der er gennemgået

¹⁴⁷ Matas årsrapport 2015/16, side 62

Figur 8 – Analyse af førtidig implementering¹⁴⁸



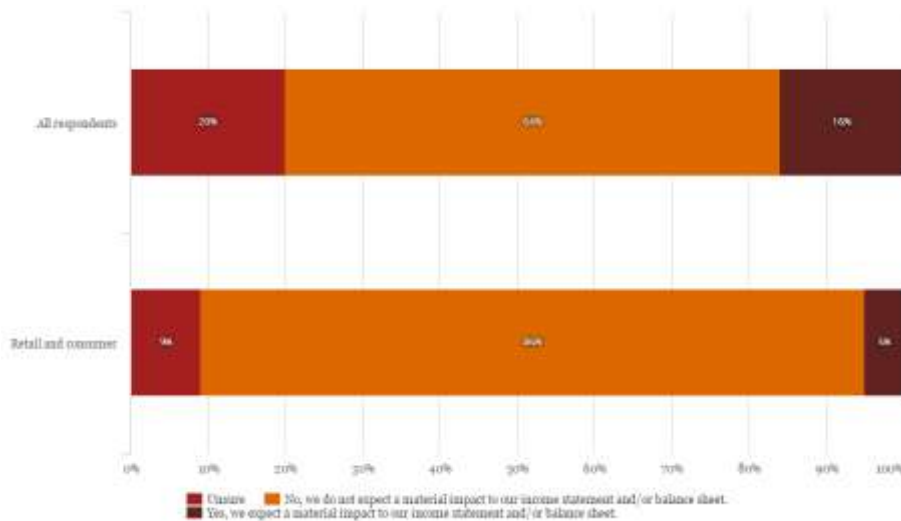
IASB og FASB har en forventning om at indførslen af IFRS 15 vil have en eller anden form for effekt på alle virksomheder¹⁴⁹. Da PwC i 2016 foretog en stor amerikansk undersøgelse var respondenterne dog overvejende uenige, i hvert fald i, at det ville få en signifikant indflydelse. Faktisk svarede hele 64 % af alle respondenterne i undersøgelsen, at de ikke forventede det ville have nogen signifikant indflydelse, og ved at kigge dybere ned i resultaterne kan jeg se, at hele 86 % af respondenterne i detailbranchen ikke forventer nogen signifikant indflydelse¹⁵⁰.

¹⁴⁸ Egen tilvirkning

¹⁴⁹ PwC 2015, side 6

¹⁵⁰ www.pwc.com/us/en/audit-assurance-services/accounting-advisory/revenue-recognition-survey/data-explorer.html

Figur 9 – Forventer du at standarden får en signifikant indflydelse på årsrapporten?¹⁵¹



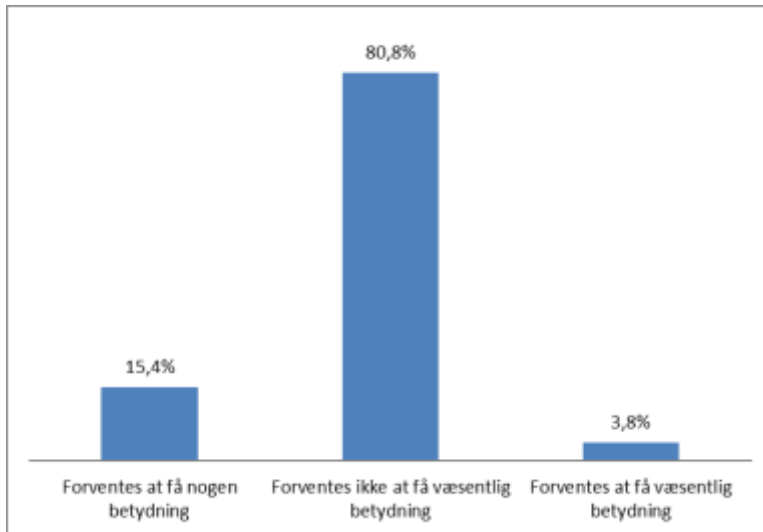
Efter at have gennemgået årsrapporterne for de 26 virksomheder i min undersøgelse, er jeg kommet frem til at 21, eller knap 81 % af de undersøgte virksomheder ikke forventer nogen signifikant indflydelse på årsrapporten. Jeg har taget Hagar med, da jeg som nævnt ovenfor, har haft mailkorrespondance med virksomheden, og de har oplyst, at de ikke forventer nogen signifikant indflydelse, selvom det ikke er oplyst i årsrapporten.

Der er altså stadig et lille stykke vej op til de 86 % som var resultatet af PwCs undersøgelse i 2016, men med en population, der er væsentlig mindre, end den PwC havde. Derfor mener jeg, at det kan vurderes, at min undersøgelse kan bakke om den konklusion som PwC kom frem til i deres amerikanske undersøgelse. Dette er naturligvis baseret på hvad virksomhederne selv mener, inden de har foretaget den endelige implementering.

Det er ikke et resultat jeg havde forventet på forhånd, hvor min hypotese var, at IFRS 15 ville have langt større indflydelse på detailvirksomheder.

¹⁵¹ www.pwc.com/us/en/audit-assurance-services/accounting-advisory/revenue-recognition-survey/data-explorer.html

Figur 10 – Vurdering af betydningen på årsrapporten¹⁵²



Af figuren ovenfor fremgår det også, at 16 % af alle respondenter i PwCs undersøgelse forventer en signifikant indflydelse på årsrapporten, mens det kun er 9 % af respondenterne i detailbranchen. I min egen undersøgelse, er det kun Dustin Group, der som den eneste af de analyserede virksomheder, forventer at indførelsen af standarden vil få en signifikant indflydelse på årsrapporten.

Tre af de 26 selskaber har taget stilling til og offentliggjort efter hvilken metode de vil foretage implementeringen, det drejer sig om virksomhederne Amer Sports Oyj (Amer), Stockmann Group (Stockmann) samt Tokmanni Group (Tokmanni). Amer og Tokmanni har begge valgt den fulde løsning, og implementerer med tilbagevirkende kraft (retrospective method)^{153,154}, hvilket også betyder tilretning af sammenligningstal. Stockmann har derimod valgt at implementere efter den mere lempelige metode med simplificeret tilbagevirkende kraft (cumulative effect method)¹⁵⁵. Denne metode indbefatter ikke tilretning af sammenligningstal, men derimod en korrektion på virksomhedens egenkapital.

Forskellen på de to forskellige implementeringsmetoder er til at få øje på. Ved anvendelse af løsningen, hvor virksomheden vælger at implementere med tilbagevirkende kraft, skal alle sammenligningstal også rettes til, hvor det ved den cumulative metode er krav om en korrektion på egenkapitalen. For den store model, er det alle kontrakter, der skal behandles efter IFRS 15, hvor det efter den mere lempelige metode er de kontrakter, der ved årsrapportens afslutning endnu er åbne.

¹⁵² Egen tilvirkning

¹⁵³ Tokmanni Group Corporation Financial statements 2016, side 23

¹⁵⁴ Amer Sports Oyj Financial Review 2016, side 23

¹⁵⁵ Stockmann Group Oyj Financial Statements 2016, side 26

Figur 11 – Effekt af valg af implementeringsmetode¹⁵⁶

	Tilbagevirkende kraft	Simplificeret tilbagevirkende kraft
2017-indregning	Kontrakter indregnes i overensstemmelse med ny standard (IFRS 15).	Kontrakter indregnes i overensstemmelse med nuværende standarder (IAS 11 og IAS 18).
2018-indregning	Kontrakter indregnes i overensstemmelse med ny standard (IFRS 15).	Nye og eksisterende kontrakter indregnes i overensstemmelse med ny standard. Yderligere oplysningskrav.
Akkumuleret effekt indregnes på egenkapitalen pr.	1. januar 2017.	1. januar 2018.

Da begge løsninger er en del af IFRS 15, og der ikke er krav om at standarden som hovedregel skal implementeres efter metoden med tilbagevirkende kraft, er det af IASB selvfølgelig tilkendegivet, at begge metoder er plausible og tilfredsstillende for interessenter. Jeg kan dog for årsrapportens brugere se en vis udfordring i, at der er disse to meget forskellige implementeringsmetoder.

6.2 Præsentation og oplysning

På trods af at ingen virksomheder havde implementeret IFRS 15 for deres seneste årsrapport, er det stadig interessant at læse årsrapporterne igennem for at undersøge hvilken effekt IFRS 15 vil have på de kommende årsrapporter. Der er i IAS 8, afsnit 30, krav om at en virksomhed, der aflægger årsrapport efter IFRS skal oplyse om nye standarder, eller fortolkningsbidrag, der er udgivet, men endnu ikke trådt i kraft. I fald det er tilfældet, skal virksomheden oplyse om dette, og give information, som er kendt eller kan gøres til genstand for et rimeligt skøn, og som er relevant for en vurdering af den mulige virkning, anvendelsen af en ny standard eller et nyt fortolkningsbidrag vil have på virksomhedens første årsrapport i det regnskabsår, hvor anvendelsen finder sted første gang. Da IFRS 15 er rattificeret og dermed gjort til lov i 4. kvartal af 2016, har de fleste af de undersøgte virksomheders også været bekendt med at denne standard snart skal tages i brug, hvorfor der også skal ske oplysning i årsrapporten.

I overensstemmelse med IAS 8 afsnit 30 skal virksomheden oplyse¹⁵⁷:

- 1) navnet på den nye standard eller det nye fortolkningsbidrag,
- 2) arten af den eller de forestående ændring(er) i anvendt regnskabspraksis,

¹⁵⁶ PwC 2017, side 376

¹⁵⁷ IAS 8, 31

- 3) den dato, hvor anvendelse af standarden eller fortolkningsbidraget kræves påbegyndt,
- 4) den dato, hvor virksomheden planlægger at anvende standarden eller fortolkningsbidraget for første gang, samt
- 5) enten:
 - a. en drøftelse af den virkning førstegangsansvendelse af standarden eller fortolkningsbidraget kan forventesat have på virksomhedens årsregnskab, eller
 - b. i det omfang denne virkning ikke kendes eller kan gøres til genstand for et rimeligt skøn, en angivelse heraf.

Ved gennemgangen af årsrapporterne for de udvalgte virksomheder, er det dog ikke mange virksomheder, der virkelig kommer med detaljeret information omkring den nye standard og påvirkningen på årsrapporten ved implementering heraf.

Det er kendetegnende for mange af virksomhederne, at de bruger under ti linjer på at beskrive IFRS 15 og følgerne heraf. Der er således kun seks virksomheder, der har brugt mere end ti linjer i deres noter på at kommentere omkring IFRS 15. Det vurderes, at stort alle virksomheder, hvis der ses bort fra Hagar, hvor det i første omgang ikke var muligt at finde oplysningerne, kommer omkring de krav, der stilles i IAS 8, og som er nævnt ovenfor. Der er derfor ikke noget lovmæssigt at komme efter i virksomhedernes årsrapporter. Som investor kan jeg derimod forestille mig, at en mere detaljeret og fyldig gennemgang af konsekvenserne, eller de forventede konsekvenser ved implementeringen af IFRS 15 ville have været at ønske.

Nedenfor er et eksempel på hvad virksomheden RNB Retail and Brands (RNB) vælger at bringe af oplysninger vedr. IFRS 15 i årsrapporten for 2016¹⁵⁸.

The standard introduces new principles for revenue recognition and, extended disclosure requirements for revenue. This standard shall be applied from and including January 1, 2018. RNB RETAIL AND BRANDS during the period began the work of evaluating what effects the standard will give rise to in the financial statements.

None of the IFRSs or IFRIC interpretations which have not yet become effective, are expected to have any material impact on the financial statements of the Group and the Parent Company.

Som det ses, så er der anvendt cirka fem fulde linjer på at opfylde kravene i IAS 8 vedr. nye standarder. Da der er flere standarder, der er udgivet, men endnu ikke trådt i kraft, fremgår navnet på standarden, krævet

¹⁵⁸ RNB Annual Report 2015/16, side 34

anvendelsesdato og RNB's forventede anvendelsesdato ikke af beskrivelsen herover, men det fremgår af anvendt regnskabspraksis i årsrapporten, hvorfor punkt 1, samt punkt 3 og 4 anses for opfyldt. RNB har således oplyst, at der med indførslen af IFRS 15 kommer nye principper for indregning af omsætning, samt at der vil være udvidede præsenterings- og oplysningskrav, hvilket opfylder punkt 2. Ved at oplyse om, at de ikke forventer at nogen af de udsendte IFRS'er og IFRIC vil have signifikant indflydelse på virksomhedens årsrapport, kommer de også omkring punkt 5.

Når jeg ser på årsrapporten fra et investorsynspunkt, så kunne jeg godt have ønsket mig lidt mere information vedr. implementeringen af IFRS 15. Der er ikke brugt meget plads på at drøfte førstegangsvirkningen af standarden i årsrapporten, men det er dog konstateret, at standarden ikke får signifikant indflydelse. RNB har i løbet af 2016 påbegyndt analysen af hvilken indflydelse implementeringen får, og den analyse var ved afslutningen af årsrapporten for 2016 endnu ikke færdig.

Årsrapporten for RNB var en gennemsnitlig årsrapport af de, der var med i min undersøgelse. De havde ikke foretaget førtidigimplementering, oplysningerne vedr. IFRS 15 var ikke mangelfulde, men heller ikke overdrevne, og RNB forventede heller ikke nogen signifikant indflydelse på årsrapporten.

Der var i undersøgelsen nogle årsrapporter, der skilte sig ud i forhold til de andre, det vil jeg komme ind på i næste afsnit.

6.3 Analyse af udvalgte virksomheders årsrapport

Efter at have gennemgået alle 26 årsrapporter har jeg fundet tre årsrapporter, fra tre virksomheder, som jeg finder meget interessant i forhold til de andre 23. Det drejer sig om årsrapporterne for Dustin Group (Dustin), Amer og Matas.

Dustin er den eneste af de analyserede virksomheder, der oplyser, at de forventer en signifikant indflydelse på årsrapporten med indførslen af IFRS 15. Jeg vil derfor i afsnit 6.3.1 analysere Dustins årsrapport nærmere.

Amer er den ene af tre virksomheder, der har taget stilling til, efter hvilken metode de vil implementere IFRS 15. De vil som tidligere nævnt implementere med tilbagevirkende kraft, og dermed tilpasse alle sammenligningstal også. Desuden, vurderer Amer tillige, at implementeringen af denne standard vil kunne få, om ikke signifikant, så i hvert fald en vis indflydelse på årsrapporten. Amer er en af de få virksomheder, i min undersøgelse, der virkelig har givet plads til at beskrive og gennemgå de udfordringer, som de ser ved implementeringen af IFRS 15. På den baggrund er det også nærliggende at kigge nærmere på årsrapporten for Amer, hvilket sker i afsnit 6.3.2.

Ved analysens start, var det for Matas årsrapporten for 2015/16, der var tilgængelig, og derfor den jeg tog udgangspunkt i. I den årsrapport var beskrevet, at virksomheden var i gang med de forberedende analyser af påvirkningen ved implementeringen af IFRS 15, og virksomheden forventede at kunne implementere IFRS 15 fra regnskabsåret 2016/17. Det var derfor naturligt, at vente og tage den nyeste årsrapport med i analysen, også med henblik på at kunne få en virksomhed med i analysen, der allerede havde udført implementeringen af IFRS 15. Da årsrapporten for 2016/17 udkom, var dette alligevel ikke tilfældet. Der står i årsrapporten ikke skrevet noget om, hvorfor der alligevel ikke blev foretaget førtidigimplementering af IFRS 15. Jeg synes alligevel at Matas er en spændende og interessant virksomhed, når det kommer til implementeringen af IFRS 15, da Club Matas (kundeloyalitetsprogrammet hos Matas), er en af de, for mit vedkommende, bedst kendte kundeloyalitetsprogrammer i Danmark. Jeg vil se nærmere på årsrapporten for 2016/17 i afsnit 6.3.3.

6.3.1 Dustin Group

Virksomheden blev etableret i 1984, og sælger hovedsageligt IT-udstyr og software og har i sine første mange leveår kun opereret på B2B markedet, men har siden 2004¹⁵⁹ også kastet sig over B2C markedet. Virksomheden sælger hovedsageligt deres varer og serviceydelser via onlinesalg, og da de også er inde og sælge direkte til private forbrugere, kvalificerer de sig dermed også til at være med i min undersøgelse.

Som nævnt ovenfor, så er det ifølge PwC's undersøgelse 9 % af alle de adspurgte virksomheder i detailbranchen, der forventer en signifikant, eller væsentlig, indflydelse på årsrapporten ved indførelsen af IFRS 15, mens det i min undersøgelse kun er Dustin, eller 3,8 % af de undersøgte virksomheder.

I årsrapporten for 2015/16 skriver Dustin, at IFRS 15 er en af de tre standarder, der forventes at ville kunne få en signifikant indflydelse. I løbet af regnskabsårene 2016/17 og 2017/18, vil der blive foretaget en analyse af den potentielle påvirkning.

Ved at se på hvad det er Dustin rent faktisk forhandler, vurderes det, at de har ret i, at der er en latent risiko, for væsentlig påvirkning af årsrapporten. Det er ikke i forbindelse med køb af almindelig hardware og software, at der opstår de store udfordringer, salg af hardware er ret enkelt og lige til. Dustins salg foregår hovedsageligt via virksomhedens online platform (i 2015/16 var det 75 % af virksomhedens salg, der foregik via nettet¹⁶⁰), når der er tale om B2B segmentet, mens det stadig er salget i fysiske butikker, der udgør den største del af omsætningen, når vi snakker om B2C segmentet¹⁶¹. Der er ikke forskel på hvad, der er en

¹⁵⁹ Dustin Group Annual Report 2015/16, side 3

¹⁶⁰ Dustin Group Annual Report 2015/16, side 5

¹⁶¹ Dustin Group Annual Report 2015/16, side 19

separat leveringsforpligtigelse, om salget foregår online, eller i en fysisk butik, det er når der analyseres nærmere på salget af software og andre services, eller en kombination af alle tre områder, at der kan opstå nogle nye problemstillinger i forhold til tidligere.

Det er i IFRS 15 specificeret, at uspecificerede opdateringer til software, skaber en separat leveringsforpligtigelse¹⁶². Der skal, som bekendt, allokeres en del af vederlaget til alle separate leveringsforpligtigelser, og det gælder derfor naturligvis også opdateringer til software, som Dustin er leverandør af.

Som tidligere nævnt, så er en software lig med en licens, når vi taler om det i IFRS 15, og en licens er en separat leveringsforpligtigelse, hvis den kan adskilles fra den hardware (eller andre services), den eventuelt bliver solgt sammen med. Det er ensbetydende med, at en solgt licens giver kunden retten til Dustins immaterielle rettigheder. Det er derefter op til Dustins ledelse at vurdere, om der er tale om en licens, der giver ret til adgang til den immaterielle rettighed, eller om det er en licens, der giver kunden ret til brug af den immaterielle rettighed.

Sondringen mellem ret til adgang til den immaterielle rettighed, eller ret til brug af den immaterielle rettighed er afgørende for, om Dustin kan indtægtsføre omsætningen henholdsvis over tid, eller på det tidspunkt, hvor kontrollen overgår til kunden.

En ting er at skelne i mellem hardware og software, samt hvornår omsætningen skal indregnes, når det er en licens, der er tale om, men dertil kommer, at en virksomhed som Dustin helt sikkert også har en stor andel af softwareopdateringer, som en del af deres produktsortiment og kundeservice. Her skal der så foretages en sontring som nævnt ovenfor, for at sikre, at der sker korrekt indregning af omsætningen.

For en virksomhed af Dustins størrelse med 100.000 aktive B2B kunder og 350.000 aktive B2C kunder¹⁶³, er det uden tvivl en stor omgang, og det vurderes derfor, alt afhængigt af hvor meget mandskab, der bliver sat på sagen, som plausibelt, at den indledende analyse af omfanget af indførslen af IFRS 15 er en tidskrævende omgang.

To år lyder af lang tid, men som det også kommer nærmere ind på under analysen af årsrapporten for Matas A/S, så er det en meget tidskrævende øvelse, at komme igennem. Det må dog formodes, at mange af kontrakterne ligner hinanden, måske især, når der er tale om B2C segmentet hvor der godt nok er tale om mange kunder, men, formoder jeg, et købsmønster der ikke er væsentlig forskelligt fra kunde til kunde.

¹⁶² IFRS 15, 26 e

¹⁶³ Dustin Group Annual Report 2015/16, side 5

6.3.2 Amer Sports Oyj

Amer er en finsk virksomhed, der sælger mange forskellige sportstøjsmærker, som eks. Salomon, Wilson og Atomic. Amer sælger deres produkter både som grossist, men også direkte til forbrugeren gennem egne fysiske butikker, og online.

I årsrapporten for 2016 har Amer brugt mere spaltepads end de fleste andre virksomheder, der er med i undersøgelsen, på at forklare, hvor de ser de største udfordringer ved implementeringen af IFRS 15. Amer fortæller, at de i løbet af 2016 har udført en indledende analyse for at identificere eventuelle indvirkninger ved implementeringen af IFRS 15, for derefter at foretage en dybere analyse af de identificerede områder. Denne analyse var ved offentliggørelsen af årsrapporten for 2016 stadig i gang og Amer er fortsat ved at gennemgå alle kontrakter med henblik på at identificere eventuelle IFRS 15 relaterede ændringer¹⁶⁴.

Ved den indledende analyse har Amer identificeret fire områder, hvor de forventer den største ændring med den nye standard, det være sig:

- 1) Variabel vederlæggelse
- 2) Kundeloyalitetsprogrammer
- 3) Indregning af serviceydelser
- 4) Præsentation og oplysning

Amer forventer en udskydelse af en del af omsætningen, når omsætningen indregnes efter IFRS 15, frem for efter de nuværende regler. Det kommer sig af, at i en del af de kontrakter som Amer har, med deres kunder, er der en returneringsrettighed, samt rabat indbygget.

En returneringsrettighed samt en indbygget rabat er efter IFRS 15 ikke en særskilt leveringsforpligtigelse, og der skal i stedet for tages højde for det i forbindelse med fastlæggelse af vederlaget. Når nu Amer vurderer, at lige netop disse områder vil betyde en udskydelse af en del af omsætningen, kan det kun være fordi at betingelsen i IFRS 15 afsnit 57 ikke er overholdt. Her hedder det, at variable vederlag kun skal indregnes, såfremt det er højest sandsynligt, at der ved en efterfølgende ændring i det allerede udøvede skøn, ikke vil ske væsentlig reduktion af allerede indregnet omsætning. Standarden kommer med fem eksempler på faktorer, der kan indikere, at der er høj sandsynlighed for at der efterfølgende vil skulle ske en signifikant ændring af den allerede indregnede omsætning. Listen er ikke en udtømmende liste, hvorfor det ikke entydig kan konkluderes hvilken eller hvilke faktorer, der gør sig gældende lige netop for Amer.

¹⁶⁴ Amer Sports Oyj Financial Review 2016, side 23

Det fremgår heller ikke direkte af årsrapporten hvilken, eller hvilke, faktorer, der er årsag til at Amer ikke indregner det variable vederlag med det samme. I afsnit 5.4 hvor konsekvenserne ved indførelse af IFRS 15 gennemgås, har jeg analyseret mig frem til, at en del virksomheder i detailbranchen vil opleve at en del af deres omsætning vil skulle indregnes over tid frem for et bestemt tidspunkt, hvilket vil være lig med en udskydelse af en del af omsætningen. Set i det lys, så stemmer de konsekvenser, som Amer er kommet frem til i deres analyse godt nok overens med de konklusioner, som jeg er kommet frem til tidligere.

Amer nævner også kundeloyalitetsprogrammer, som et af de fire områder, hvor de forventer den største ændring, men skriver også i sammenhæng dermed, at det, med det niveau det har nu for Amer, ikke forventer en signifikant ændring i omsætningen. Efter IFRS 15 skal Amer, og alle andre virksomheder for den sags skyld, nu henføre en del af vederlaget til kundeloyalitetsprogrammets point, baseret på stand-alone prisen i stedet for dagsværdien, som det er tilfældet efter IFRIC 13. Som det tidligere er konstateret, så vil der for de fleste virksomheder ikke være væsentlig forskel på indregningen efter IFRS 15 og den nuværende IFRIC 13. Det er på dette område også konvergens mellem de resultater, som Amer og jeg selv er kommet frem.

Det tredje område, hvor Amer forventer en ændring med IFRS 15, er i forhold til indregning af deres serviceydelser. Amer agerer som principal, når de installerer i deres fitness segment, hvorfor de indtil nu har oplyst resultatet af dette som et nettobeløb ved at modregne indtægter og omkostninger. Efter IFRS 15 skal en virksomhed, der agerer som principal, indregne ydelsen som en separat leveringsforpligtigelse, hvorfor der ikke kan ske modregning af indtægter og omkostninger. Det betyder at Amer kommer til at vise en højere omsætning på deres serviceydelser, men samtidig også tilsvarende højere omkostninger, hvorfor der ikke vil være nogen effekt på bundlinjen.

Der hvor Amer forventer den største ændring i forhold til den hidtidige regnskabspraksis er vedr. præsentation og oplysning¹⁶⁵. Som tidligere nævnt, så er der med IFRS 15 kommet betydeligt flere oplysningskrav til omsætningen. Det har Amer taget højde for, og skriver således i årsrapporten for 2016, at de allerede har foretaget analyse af, hvad der er nødvendigt at ændre i deres ERP system, således at de kan indsamle de nødvendige oplysninger.

Mange virksomheder bruger ikke meget tid og plads på at forklare hvad deres tanker er omkring påvirkningen ved implementeringen af IFRS 15, så det var en fornøjelse at se, at Amer havde brugt så forholdsvis meget plads på det. Analysen af omfanget er som nævnt stadig i gang, men at de allerede har

¹⁶⁵ Amer Sports Oyj Financial Review 2016, side 23

identificeret fire hovedområder, er meget mere, end hvad mange andre virksomheder har gjort på nuværende tidspunkt, eller i hvert fald hvad de ønsker at fortælle brugerne af årsrapporterne. Det må være meget tilfredsstillende som investor i Amer, allerede på nuværende tidspunkt, at have et overblik over hvad der kan komme af ændringer i forbindelse med implementeringen af IFRS 15.

6.3.3 Matas A/S

Matas er en interessant virksomhed af flere årsager. For det første, så er Matas, bl.a., kendt for deres store kundeloyalitetsprogram, Club Matas, som er et meget omfangsrigt bonusprogram for deres kunder. Mere end 1,7 mio. medlemmer af Club Matas, svarende til over 70 % af alle kvinder i Danmark mellem 18 og 65 år, var der ved udgangen af regnskabsåret 2016/17¹⁶⁶.

Derudover, så skrev Matas, som tidligere nævnt, i årsrapporten for 2015/16, at de forventede, at de ville implementere IFRS 15, fra den følgende årsrapport, hvilket alligevel ikke er sket og dermed ikke implementeret i den årsrapport, der blev offentliggjort 30. maj 2017. For at komme spekulationer til livs, valgte jeg at kontakte Matas for at spørge yderligere ind til hvorfor det alligevel ikke var lykkedes at få implementeret IFRS 15 for dette regnskabsår. Svaret fra Matas var, at de, som det står i årsrapporten, ikke er færdige med den endelige analyse endnu.

Iflg. Club Matas' egen hjemmeside, så er det som medlem af Club Matas muligt optjene point hver gang, der shoppes i Matas, på matas.dk eller hos deres partnere og samtidig viser medlemskort¹⁶⁷. Der er altså her tale om en sammenslutning af flere virksomheder, der er gået sammen om at lave et kundeloyalitetsprogram for alle deres kunder. Der er på Club Matas' hjemmeside en opdateret liste over hvem de til enhver tid deltagene partnere er. Pointene kan derefter anvendes i pointshoppen, hvor der er varer fra både Matas og deres partnere. Der ligger et simpelt regnestykke bag selve metodikken for optjening af point, da der for hver 10 kr. der handles for, optjenes 1 kr. (det kan variere hos enkelte partnere)¹⁶⁸.

I årsrapporten for 2016/17, nævner Matas, at de forventer at implementeringen af IFRS 15 vil have en mindre effekt på den regnskabsmæssige klassifikation i forbindelse med virksomhedens loyalitetsprogram Club Matas. Det fremgår også, som tidligere nævnt, at den endelige undersøgelse endnu ikke er

¹⁶⁶ Matas A/S Årsrapport 2016/17, side 9

¹⁶⁷

http://www.clubmatas.dk/web/faces/public/exo/about?&menu=true&utm_source=Agillic%20Dialogue&utm_medium=web&utm_campaign=Frontpage&resourcename=Frontpage&channel=web&anon=true

¹⁶⁸

http://www.clubmatas.dk/web/faces/public/exo/pointdescription?&menu=true&utm_source=Agillic%20Dialogue&utm_medium=web&utm_campaign=About&resourcename=About&channel=web&anon=true

tilendebragt. Det er min vurdering, at Matas har undervurderet hvor stort omfang IFRS 15 har for hele virksomheden, og ikke kun for hvorledes omsætningen skal indregnes fremadrettet.

Der er i årsrapporten for 2016/17 en forpligtigelse på 157 millioner kroner i forbindelse med forudbetalinger fra kunder, hvilket svarer til ca. 5,8 % af de samlede forpligtigelser i virksomheden, så selv om det drejer sig om en mindre indvirkning på Matas' kundeloyalitetsprogram, så kan der stadig være tale om store beløb.

Det vurderes, at den mindre indvirkning, som Matas formoder, der kan komme i forbindelse med anvendelsen af IFRS 15 opstår hvis ledelsen i Matas vurderer, at der er forskel på den dagsværdi, som pointene indregnes til i dag, og den stand-alone pris, der vil være gældende efter IFRS 15.

7 Konklusion

Ved indførslen af IFRS 15 har IASB og FASB skabt en omsætningsstandard, der er mulig at bruge på tværs af brancher, hvormed gennemsigtigheden øges betragteligt. Ved at lade alle kontrakter med kunder være omfattet af den samme standard, undgås den risiko, der har været indtil nu for klassificeringsfejl, og dermed risikoen for at benytte en forkert standard og dermed indregne omsætningen forkert. I samme ombæring har IASB og FASB ændret indregningskriteriet fra at være overgangen af risiko og væsentlige fordele, til at være overgangen af kontrol i stedet. Det har været med til at skabe en større sammenhæng i forhold til begrebsrammen, samt skabe et indregningskriterie, der kan benyttes på tværs af alle brancher.

Med IFRS 15 kommer også indførslen af en step-by-step model. Step-by-step modellen er en klar forbedring i forhold til vejledning, for virksomheder, der aflægger årsrapporten efter IFRS. Modellen går i al sin enkelhed ud på at virksomhederne 1) identificerer kontrakterne, 2) identificerer separate leveringsforpligtigelser i kontrakten, 3) fastlægger vederlaget, 4) fordeler vederlaget til leveringsforpligtigelserne og 5) indregner omsætning, når eller i takt med at leveringsforpligtigelserne opfyldes. Det gælder for alle virksomheder, der aflægger årsrapport efter IFRS fra 1 januar 2018 og fremefter, og derfor naturligvis også for virksomheder i detailbranchen. Der er på mange områder ikke signifikant forskel på, hvorledes indregningen af omsætning skal ske efter IFRS 15 i forhold til de nuværende regler i IAS 18 og IAS 11. Der vil for visse virksomheder, der har mange kontrakter med kunder, hvor vederlaget er variabelt, kunne ske en udskydelse af en del af omsætningen.

Specifikt for kundeloyalitetsprogrammer, vil der ikke være en væsentlig forskel ved indregning efter IFRS 15 og de nuværende regler. Den største ændring er, at indregningen fremadrettet skal ske til stand-alone priser og ikke til dagsværdi, som der er krav om efter de nuværende regler.

Baseret på min gennemgang og analyse af årsrapporter på de nordiske børsmarkeder, så er der ingen virksomheder, i detailbranchen, der har foretaget førtidigimplementering af IFRS 15. Vi skriver efterhånden ultimo 2017, så at der ikke er en eneste af de analyserede virksomheder, der har foretaget førtidigimplementering har overrasket mig.

Ved gennemlæsning af Matas' årsrapporter for 2015/16 og 2016/17, er der noget der tyder på, at indførslen af denne standard er mere omfangsrig, end, i hvert fald Matas havde regnet med på forhånd. I årsrapporten for 2015/16 skriver ledelsen således, at de forventer at foretage implementering af IFRS 15 fra og med årsrapporten 2016/17, hvilket dog ikke er tilfældet. I årsrapporten for 2015/16 står skrevet, at virksomheden er i færd med at udføre analysen af den forventede effekt af implementeringen af IFRS 15, mens der i årsrapporten for 2016/17 oplyses, at virksomheden endnu ikke er endelig færdig. I begge

årsrapporter nævnes det, at indførslen af IFRS 15 forventes at påvirke den regnskabsmæssige klassifikation af kundeloyalitetsprogrammet "Club Matas". I årsrapporten for 2015/16 vurderes effekten på indregning og måling at være uvæsentlig, mens der i årsrapporten 2016/17 nævnes at det forventes, at implementeringen vil have en effekt på den regnskabsmæssige klassifikation af "Club Matas", uden at det dog uddybes nærmere. Det vurderes at der i det store hele ikke er den store forskel på den regnskabsmæssige indregning af virksomheders indregning af kundeloyalitetsprogrammer, mellem de nuværende og nye regler, hvorfor det ikke kan være det, der har været årsag til udskydelsen af implementeringen af IFRS 15 hos Matas. Det må delvis have at gøre med selve analysedelen, men nok især tilretningen af det bagvedliggende regnskabssystem og sikring af at Matas kan finde alle de oplysninger, som de skal bruge i forbindelse med de udvidede præsentations og oplysningskrav, der også følger med den nye standard.

Efter at have gennemgået de 26 årsrapporter har jeg konstateret at kun tre virksomheder har valgt at oplyse om implementeringsmetode og deraf kun en virksomhed, der for alvor har brugt plads på at beskrive hvad konsekvenserne ved implementeringen er. EMSA udsendte allerede i juli 2016 et statement og guideline til hvordan god praksis ville være i forhold til præsentation og oplysning i de årsrapporter, der ligger forud for implementeringsdatoen 1. januar 2018. Den guideline kan virksomhederne vælge at anskue som et sæt minimumskrav, hvilket ser ud til at være det, der er sket i langt de fleste tilfælde. I guidelinen står at det forventes, at langt de fleste virksomheder, vil være i stand til at give et rimeligt estimat i deres årsrapporter for 2017, hvorfor de ikke anbefaler at virksomhederne giver et estimat inden da.

At der i mange af de analyserede årsrapporter ikke er brugt meget plads på at beskrive effekten af IFRS 15, vurderes at hænge meget godt sammen med, at der i det hele taget for virksomheder i detailbranchen ikke vurderes at være den store effekt af IFRS 15. Den største effekt vurderes det at få for, virksomheder, der indgår langvarige kontrakter og/eller for virksomheder, der indgår kontrakter med flere elementer, det kan f.eks. være konstruktionsbranchen eller telekommunikation.

8 Litteraturliste

Bøger

Andersen, I 2009, *Den skinbarlige virkelighed – vidensproduktion i samfundsvidenskaberne*, 4. udgave, Forlaget Samfundslitteratur

Hjemmesider

www.ifrs.org

www.fasb.org

www.pwc.dk

www.ey.dk

www.fsr.dk

www.nasdaqomxnordic.com/aktier

www.clubmatas.dk

www.matas.dk

www.esma.europa.eu

www.efrag.org

Publikationer

EY 2015, *The new revenue recognition standard – retail and consumer products*, maj 2015

IASB 2014, *Basis for conclusions International Financial Reporting Standard – IFRS 15 Revenue from contracts with customers*, IFRS Foundation, maj 2014

PwC 2014a, *Indregning af omsætning – hvordan ændrer den nye IFRS-standard den nuværende omsætnings-model?*, Dialog artikel 25. juni 2014

PwC 2014b, *Revenue from contracts with customers*, In depth artikel 11. juni 2014

PwC 2015, *The new revenue recognition standard – Assessing impact and implementation*, Financial Executives Research Foundation, 2015

ESMA 2016, *Issues for consideration in implementing IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers*, PUBLIC STATEMENT 2016

PwC 2016a, *Revenue recognition survey – Readiness update, impacts and remaining challenges*, Financial Executives Research Foundation, 2016

PwC 2016b, *Revenue from contracts with customers*, PricewaterhouseCoopers LLP, 2016

PwC 2017, *PWC Regnskabshåndbogen 2017*, PricewaterhouseCoopers, 2016

EFRAG 2017, The EU Endorsement Status Report - Position as at 6 July 2017

Regnskabsregulering

ESMA 2016, Public statement, Issues for consideration in implementing IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers

IASB 1998, Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, IAS 37

IASB 2003, Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors, IAS 8

IFRIC 2007, Customer Loyalty Programmes, IFRIC 13

IASB 2008, Construction contracts, IAS 11

IASB 2009, Revenue, IAS 18

IASB 2014, Revenue from Contracts with Costumers, IFRS 15

IASB 2015, Clarifications to IFRS 15, Exposure Draft ED/2015/6

Årsrapporter

Amer Sports Oyj, Financial Review 2015/16

Andersen og Martini A/S, Årsrapport 2016

Axfood, Annual Report 2016

Bang & Olufsen A/S Group, Annual Report 2016/17

Björn Borg, Annual Report 2016

Byggmax, 2016 Annual Report

Clas Ohlson, Annual Report 2016/17

Dustin Group, Annual Report 2015/16

Fenix Outdoor, Annual Report 2016

H&M, Annual Report 2016

Hagar hf., Consolidated Financial Statements for Year Ended 29 February 2016

IC Group, Årsrapport 2015/16

ICA Gruppen, Annual Report 2016

Kappahl, Annual Report 2016

Kesko, Annual Report 2016

Matas A/S, Årsrapport 2016/17

Marimekko Corporation, Financial Statements 2016

MQ Group, Annual Report 2015/16

Odd Molly, Årsredovisning 2016

Pandora, Årsrapport 2016

RNB Retail and Brands, Annual Report 2015/16

Sportamore AB, Års- och Koncernredovisning 2016

Stockmann, Financial review 2016

Swedol, Årsredovisning 2016

Thule Group, Annual and sustainability report 2016

Tokmanni Group Corporation, Financial statements 2016

Venue Retail Group, Årsredovisning 2015/16

9 Figur- og tabeloversigt

Figuroversigt

Figur 1 – Disposition	10
Figur 2 – Indregningskriterier under IFRS	14
Figur 3 – Opdeling af entreprisekontrakter	21
Figur 4 – Behandling af entreprisekontrakter	23
Figur 5 – Behandling af igangværende arbejder for fremmed regning	24
Figur 6 – Step-by-step modellen	26
Figur 7 – Indregning af leveringsforpligtelser over tid	40
Figur 8 – Analyse af førtidig implementering	61
Figur 9 – Forventer du at standarden får en signifikant indflydelse på årsrapporten?	62
Figur 10 – Vurdering af betydningen på årsrapporten	63
Figur 11 – Effekt af valg af implementeringsmetode	64

10 Bilag

Selskab	Periode start	Periode slut	Implementeret	Vurdering	Kommentar
Amer Sports Oyj	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes at få nogen betydning	Har taget stilling til hvilken metode de vil bruge ved implementering (retrospective)
Andersen og Martini A/S	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Axfood	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Bang & Olufsen A/S Group	01-06-2016	31-05-2017	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Björn Borg	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Byggmax	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Clas Ohlson	01-05-2016	30-04-2017	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Dustin Group	01-09-2015	31-08-2016	Nej	Forventes at få væsentlig betydning	Vurderet potentielt væsentligt, men ingen beregninger offentliggjort
Fenix Outdoor	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes at få nogen betydning	Har endnu ikke afsluttet undersøgelsen af effekten
Hagar	01-03-2015	28-02-2016	Ikke oplyst	Ikke oplyst	
Hennes & Mauritz	01-12-2015	30-11-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
ICA Gruppen	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes at få nogen betydning	
KappAhl	01-09-2015	31-08-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Kesko Oyj	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Marimekko	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Matas A/S	01-04-2016	31-03-2017	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
MQ Holding AB	01-09-2015	31-08-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Odd Molly	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Pandora	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	Har færdiggjort analysen, men standarden vil ikke få væsentlig betydning
RNB Retail and Brands	01-09-2015	31-08-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Sportamore	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	
Stockmann Oyj	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	Undersøger dog konsekvenser ved kundelojalitetsprogrammer
Swedol	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	Har fået hjælp af en ekstern konsulent til at gennemføre en konsekvensanalyse
Thule Group AB	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes at få nogen betydning	Har endnu ikke afsluttet undersøgelsen af effekten
Tokmanni Group	01-01-2016	31-12-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	Har taget stilling til hvilken metode de vil bruge ved implementering (retroactive)
Venue Retail Group	01-09-2015	31-08-2016	Nej	Forventes ikke at få væsentlig betydning	