

IFRS 15 – Kontrakter med kunder

Forventet effekt i praksis



Aalborg Universitet

Studie: Cand.merc.aud.

Opgave: Speciale

Forfatter: Malene Dalsgaard

Studienummer: 20152366

Vejleder: Hans B. Vistisen

Periode: september 2017 – februar 2018

Tegn: 154.253

Executive summary

The purpose of this thesis is to analysis whether there is a correlation between the theoretical changes and the practically expected changes as a consequence of the implementation of IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers.

In order to illustrate the purpose a theoretical review of the main lines of IFRS 15 has been performed, together more some of the special provisions in the standard has been described. Following this annual reports for some Danish listed companies has been reviewed regarding their current accounting policies for recognition and measurement of revenue, as well as information provided in the latest annual report regarding the expected effect of IFRS15.

IFRS 15 replaces IAS 11 and IAS 18. In contradiction to IAS 11 and 18 the new IFRS 15 is set up around a 5-step-model and provides a step-by-step guide to recognition and measurement of revenue. The first step of the model is the identification of the contract, where it is assessed whether the contract in question is covered by IFRS 15. As a rule, all contracts with customers are covered by IFRS 15 with certain exceptions such as leasing contracts, insurance contracts and financial instruments, etc. These are covered by other international standards.

The model means that contracts are divided into performance obligations with different recognitions periods. In order for a performance obligations to be regarded as a separate performance obligations, the buyer must benefit from the delivered goods or services either alone or in combination with resources that may be presumed to be available for the buyer and it must be possible to separate the specific delivery from any other commitments in the contract.

For each identified performance obligations, it is determined whether it is fulfilled at a certain time or overtime. Subsequently, the transaction price is allocated to the different performance obligations based on the stand-alone selling prices for each obligation. For the purpose of determining the transaction price and the allocating of this the standard rules on variable consideration, discounts, guarantees and such must be observed.

The allocated transaction price is recognized as revenue when or as the delivery obligation is met.

The most significant theoretical changes in IFRS 15 is a change in the recognition criteria. Where the previous standards have worked with the concept of risks, IFRS 15 uses control. It is

estimated that the change will not in practice have any significant influence, as risk and control are often followed. The analysis of the selected annual reports has given the same conclusion.

Furthermore IAS 18 and 11 has worked with a split-up of contracts in relation to transactions without further definition. IFRS 15 uses, as mentioned above, the term of performance obligations and contains specific rules for when a performance obligation can be identified. In practice, it can be concluded that the change in the vast majority of cases will have a minimal effect, and instead will provide guidance to both the accounting officer and user of the annual report in relation to the recognition of revenue.

IFRS 15 also specifies rules with regard to variable considerations. This term is brand new in relation to IAS 11 and 18 where the term is not available and the remuneration will therefore be subject to the general provision that revenue should be recognized when it is likely that the economic benefits are achieved. IFRS 15 specifies that variable considerations must only be recognized when it is highly probable that revenue will be present. Thus, the change should cause a temporary shift in recognition of the variable considerations, as the recognition date according to IFRS 15 should be later than previously. However, this has not had any significant effect with the analyzed companies, none of which refers to a shift in recognition due to variable considerations.

Based on the analysis it is concluded that there is no one-on-one correlation between the theoretical changes IFRS 15 represents and the practical changes that the selected companies actually expect the implementation will lead to.

As a consequence, it can be concluded that IFRS 15 is not a groundbreaking new standard, but more of a collection of existing standards, with deeper guidance and less opportunity for interpretation of the rules. Just as in specific areas such as variable considerations, customer options and the like, specific rules are set. As a consequence, IFRS 15 will reduce the amount of doubt for accounting officers and make the understanding of the accounting principles more accessible to the user of the annual report.

Indholdsfortegnelse

1	INDLEDNING.....	1
1.1	OPGAVETEKST	2
1.2	PROBLEMFORMULERING	2
1.3	OPGAVENS STRUKTUR	3
1.4	METODEVALG	4
1.5	AFGRÆNSNING	4
1.6	KILDEKRITIK.....	5
1.7	BEGREBSDEFINITIONER	6
2	IFRS 15 – OMSÆTNING FRA KONTRAKTER MED KUNDER	7
2.1	BAGGRUNDEN FOR IFRS 15	7
2.2	IFRS 15	8
2.2.1	<i>5-trinsmodellen</i>	<i>9</i>
2.2.2	<i>Identificer leveringsforpligtigelser</i>	<i>12</i>
2.2.3	<i>Fastsættelse af transaktionsprisen</i>	<i>16</i>
2.2.4	<i>Allokering af transaktionsprisen</i>	<i>20</i>
2.2.5	<i>Indregning af omsætning.....</i>	<i>23</i>
2.2.6	<i>Specialbestemmelser under IFRS 15</i>	<i>24</i>
2.3	FORVENTEDE TEORETISKE ÆNDRINGER	37
3	ANALYSE AF DE PRAKTISK FORVENTEDE ÆNDRINGER	43
3.1	MEDICINALINDUSTRIEN	44
3.1.1	<i>Novo Nordisk A/S.....</i>	<i>44</i>
3.1.2	<i>H. Lundbeck A/S.....</i>	<i>45</i>
3.1.3	<i>Opsummering medicinal industrien</i>	<i>46</i>
3.2	BRYGGERIER.....	46
3.2.1	<i>Carlsberg A/S.....</i>	<i>46</i>
3.2.2	<i>Harboes Bryggeri A/S.....</i>	<i>48</i>
3.2.3	<i>Opsummering bryggeribranchen</i>	<i>48</i>
3.3	DETAILHANDEL O.LIGN.	49
3.3.1	<i>Matas A/S.....</i>	<i>49</i>
3.3.2	<i>Gyldendal A/S</i>	<i>51</i>
3.3.3	<i>Opsummering vedrørende detailhandel o.lign.</i>	<i>51</i>
3.4	UNDERHOLDNING	52
3.4.1	<i>Tivoli A/S.....</i>	<i>52</i>
3.4.2	<i>Parken Sport & Entertainment A/S</i>	<i>53</i>
3.4.3	<i>Opsummering vedrørende underholdningsbranchen</i>	<i>54</i>

3.5	PRAKTISK FORVENTEDE EFFEKT AF IFRS 15	54
4	TEORETISK VS. PRAKTISK FORVENTET EFFEKT	55
4.1	INDREGNINGSKRITERIET	56
4.2	INDREGNING AF OMSÆTNING OVER TID	57
4.3	IDENTIFIKATION AF SÆRSKILTE LEVERINGSFORPLIGTIGELSER	58
4.4	FORDELING AF TRANSAKTIONSPRISEN	60
4.5	INDREGNING AF VARIABLE VEDERLAG OG KUNDEOPTIONER	60
4.6	DELKONKLUSION	61
4.7	DE KOMMENDE ÅSRREGNSKABER	63
5	KONKLUSION	65
6	LITTERATURLISTE	71
	BILAG 1	73

1 Indledning

Vi lever i en globaliseret verden, hvor livet for såvel det enkelte individ som erhvervsvirksomhederne er præget af internationale relationer og samhandel på tværs af landegrænser. Dette betyder, at danske virksomheder har konkurrenter og samarbejdspartnere i både ind- og udland, ligesom der også investeres på tværs af landegrænser.

I takt med tilblivelsen af den globaliserede verden og investeringer på tværs af landegrænser opstod der behov for at kunne sammenligne virksomheder med hjemsted i forskellige lande. Dette bevirkede, at der i 1973 blev etableret en komite til at varetage netop denne interesse – the International Accounting Standards Committee (IASC)¹. I 2001 blev The International Accounting Standards Board (IASB) etableret for at erstatte IASC.² IASB varetager udviklingen af International Financial Reporting Standards (IFRS) også kaldet de internationale standarder, som i dag benyttes i store dele af verdenen.

I Danmark har der siden 2005 været krav om, at alle børsnoterede virksomheder skal aflægge koncernregnskab efter IFRS og fra 2009 har alle børsnoterede virksomheder tillige skullet aflægge årsregnskabet efter de internationale standarder, såfremt der ikke udarbejdes koncernregnskab.³ Samtidig har øvrige danske virksomheder mulighed for frivilligt at aflægge årsregnskaber eller koncernregnskaber efter de internationale standarder.⁴ Dette ses ofte anvendt af internationale koncerner som eksempelvis Danish Crown og LEGO, der begge frivilligt aflægger koncernregnskaber efter IFRS for derved at give regnskabsbrugeren oplysninger, som er sammenlignelige med deres internationale konkurrenter.

Som følge heraf har de internationale standarder fået en stadig større betydning for aflæggelsen af danske årsrapporter, ligesom Årsregnskabsloven for hver opdatering bliver mere og mere lig de internationale regnskabsprincipper.

¹ Kilde: (1)

² Kilde: (2)

³ Kilde: (3 s. 3)

⁴ Kilde: (4)

Den fortsat stigende betydning af de internationale standarder bevirker også at der er stor interesse, når IASB udsender udkast til nye standarder eller ændringer til en eksisterende. For regnskabsår der starter 1. januar 2018 eller senere er der i EU vedtaget to nye IFRS'er. IFRS 9 vedrørende finansielle instrumenter og IFRS 15 vedrørende indtægter fra kontrakter med kunder.⁵ IFRS 15 bearbejder et område, der er helt essentielt i alle regnskaber, nemlig nettoomsætningen og betydningen heraf for fremtidens regnskaber kan derfor blive stor.

Denne opgave vil som følge heraf fokusere på de forventede regnskabsmæssige konsekvenser af implementeringen af IFRS 15.

1.1 Opgavetekst

Selskabers forventning til IFRS 15's betydning for indregning og måling af indtægter.

1.2 Problemformulering

På baggrund af ovenstående indledning og opgavetekst ønskes det undersøgt i hvor stort et omfang de børsnoterede virksomheder i Danmark forventer at implementeringen af IFRS 15 vil påvirke indregning og måling af nettoomsætningen.

Til belysning af ovenstående problemstilling er opstillet nedenstående delspørgsmål

1. Hvad er indholdet af IFRS 15 i hovedtræk og hvilke ændringer kan forventes at have en væsentlig effekt?
2. Hvordan forventer børsnoterede selskaber i forskellige brancher, at IFRS 15 vil påvirke de fremtidige regnskaber?
3. Er der sammenhæng mellem disse forventede ændringer?

⁵ Kilde: (5 s. 5)

1.3 Opgavens struktur

Opgavens struktur vil følge rækkefølgen på ovenfor nævnte spørgsmål. Opgaven vil således foruden nærværende afsnit og konklusion indeholde tre hovedafsnit.



Figur 1: Opgavens struktur (egen tilvirkning)

Afsnit nummer 2 vil indeholde en gennemgang af hovedlinjerne i den nye IFRS 15 samt nogen af de specialbestemmelser standarden indeholder. Endvidere vil afsnittet indeholde en overordnet sammenligning til de nuværende IAS'er samt en beskrivelse af, hvad der er sket af væsentlige ændringer i forhold til de nuværende standarder, som teoretisk set kan forventes at have en effekt på indregningen og målingen af nettoomsætningen i virksomhedernes årsregnskaber.

Herefter vil der i afsnit nummer 3 blive foretaget en analyse af, hvad og i hvor stort et omfang udvalgte børsnoterede selskaber forventer, at IFRS 15 får konsekvenser for deres indregning og måling af nettoomsætningen. Analysen vil blive inddelt i brancher, hvor der for hver af de udvalgte brancher undersøges to virksomheder. Der er udvalgt fire brancher, som spænder bredt i aktivitetstyper, for at kunne give en så nuanceret analyse som muligt. De udvalgte brancher er; medicinalindustrien, bryggerier, detailhandel og lignende samt underholdning.

Resultatet af analysen vil i afsnit 4 blive sammenholdt med de i afsnit 2 identificerede ændringer, som forventeligt kunne have en væsentlig effekt.

1.4 Metodevalg

Til besvarelsen af denne opgaves problemformulering vil der primært blive anlagt en analytisk synsvinkel. Analysen baseres på allerede eksisterende data i form af de udvalgte selskabers beskrivelser i årsrapporterne omkring den forventede effekt af IFRS 15.

I forbindelse med redegørelsen omkring IFRS 15's indhold vil der ligeledes blive benyttet allerede eksisterende data i form af selve standarden, samt notater og kommenteringer af denne. Der vil være tale om kvalitativ data, da det er ikke-målbare informationer der benyttes. Der vil i redegørelsen omkring IFRS 15 blive anlagt en teoretisk synsvinkel.

1.5 Afgrænsning

Som følge af at opgavens problemstilling omhandler IFRS 15 afgrænses der fra den regnskabsmæssige behandling af indtægter fra leasingkontrakter, forsikringskontrakter, finansielle instrumenter og lignende, som er undtaget af IFRS 15's anvendelsesområde.

På baggrund af det valgte fokus på effekten af IFRS 15 afgrænses der tillige fra Årsregnskabslovens bestemmelser omkring definitionen og indregning og måling af nettoomsætning, ligesom der ses bort fra øvrige bestemmelser i Årsregnskabsloven.

Som følge af at opgavetekstens fokus er på indregning og måling vil ændringer i note- og oplysningskrav ikke blive analyseret, ligesom der ikke vil blive foretaget en teoretisk gennemgang af note- og oplysningskravene.

Endvidere vil IAS 18: Omsætning og IAS 11: Entreprisekontrakter, som den nye IFRS 15 erstatter i de internationale standarder, kun blive behandlet i det omfang det er relevant for forståelse af de nye bestemmelser i IFRS 15 og dermed er relevante for den videre analyse af effekten af implementeringen. Der vil således ikke blive foretaget en detaljeret gennemgang af de hidtil gældende regler, da dette ikke er relevant for problemstillingen.

Tillige vurderes det, at det ikke er nødvendigt for konklusionen på opgaven eller læserens forståelse af denne, at der foretages en nærmere redegørelse for ISAB's organisatoriske opbygning eller hvorledes en ny IFRS-standard bliver gjort gældende i EU og Danmark. Opgaven

vil til gengæld indeholde en kort redegørelse for bevæggrundene bag ændringen af de internationale standarder på omsætningsområdet.

Opgaven er udarbejdet med udgangspunkt i konsekvenserne for regnskabet og perspektivet for opgaven vil derfor primært være set fra regnskabsaflæggers synspunkt. Der er som følge heraf afgrænset fra såvel de revisions- som skattemæssige konsekvenser af en ændret metode for indregning og måling.

Dataindsamlingen til nærværende opgave er afsluttet 30. december 2017. Årsregnskaber, analyser, artikler med videre som er offentliggjort efter denne dato er som følge heraf ikke inddraget i behandlingen af problemstillingen.

1.6 Kildekritik

Ved udarbejdelse af specialet har den primære kilde været IFRS 15-standarden. I forhold til beskrivelse og fortolkning af denne er der benyttet udtalelser og publikationer fra forskellige virksomheder inden for regnskabsbranchen herunder blandt andet nogen af de større danske revisions- og rådgivningsvirksomheder som PWC og Deloitte. Der kan i forbindelse med disse kilder være indlagt subjektive holdninger og vurderinger af regnskabsreguleringerne. Det vurderes dog, at dette er i meget begrænset omfang henset til at IFRS 15-standarden er meget detaljeret i sig selv og der er ikke identificeret forhold, hvor dette har haft en betydning for specialet.

Til analysen af den praktisk forventede effekt af implementeringen er benyttet offentliggjorte årsrapporter for de respektive virksomheder. Det vurderes, at disse kan benyttes da formålet er at undersøge forskellen mellem de teoretiske ændringer og de forventninger, der er i praksis, hvilket er hvad oplysningerne i årsrapporterne giver udtryk for. Der er således ikke tale objektive oplysninger, men subjektive vurderinger baseret på IFRS 15 og den enkelte virksomheds forhold.

1.7 Begrebsdefinitioner

I opgaven vil nedenstående forkortelser for de angivne begreber og navne blive benyttet.

IAS = International Accounting Standards

ISA = International Standards of Auditing

IFRS = International Finansiell Reporting Standards

IFRIC = Internationale fortolkningsbidrag

Internationale standarder = samlet betegnelse for gældende IFRS'er og IAS'er

2 IFRS 15 – Omsætning fra kontrakter med kunder

De følgende afsnit vil indeholde en gennemgang af hovedlinjerne i IFRS 15 efterfulgt af en fremhævelse af de områder, hvor IFRS 15 adskiller sig fra bestemmelserne i de hidtidige IAS 11 og IAS 18 og hvor der derfor set ud fra et teoretisk perspektiv må kunne forventes en påvirkning på virksomhedernes regnskabspraksis i forbindelse med overgangen til IFRS 15.

Inden hovedlinjerne i IFRS 15 bliver gennemgået er det dog nødvendigt at forstå, nogen af de tanker som ligger bag selve arbejdet med at udforme IFRS 15.

2.1 Baggrunden for IFRS 15

IFRS 15 erstatter fra 1. januar 2018 IAS 11 og IAS 18, som hidtil har reguleret indregningen af omsætning og indtægter fra entreprisekontrakter.

IAS 11 vedrørende behandlingen af indtægter fra entreprisekontrakter trådte første gang i kraft 1. januar 1980. Standarden er efterfølgende blevet revideret i 1993 med ikrafttrædelse 1. januar 1995.⁶

Tilsvarende er IAS 18 vedrørende behandling af omsætning trådt i kraft 1. januar 1984 første gang med senere revidering i 1993.⁷

Således er begge de hidtidige standarder mere end 20 år gamle. I løbet af de 20 år er der sket en stor udvikling indenfor mange områder, som blandt andet har påvirket kompleksiteten af virksomhedernes indtjening. Kunderne efterspørger i høj grad komplette løsninger, ligesom der i dag er virksomheder, der lever af at levere varer og ydelser, som man for 20 år siden ikke kunne forstille sig ville udgøre en selvstændig virksomhed.

Det kan siges, at tiden så småt er ved at løbe fra de gamle standarder, som over tiden er blevet svære at implementere på de varer og specielt ydelser, som ikke fandtes for 20 år siden og som standarderne derfor ikke direkte har specificeret, hvorledes skal behandles.

⁶ Kilde: IASPlus (6)

⁷ Kilde: IASPlus (7)

Det er på denne baggrund af IASB igangsatte arbejdet med udfærdigelse af en ny international standard på omsætningsområdet. Som følge af den fortsat øgede globaliseringen indgik IASB et samarbejde med dens amerikanske sidestykke FASB⁸ omkring udviklingen af en ny standard. FASB forestår udviklingen af regnskabsstandarderne i USA kaldet US GAAP.

Allerede i forbindelse med annonceringen af samarbejdet ved udgivelse af en fælles pressemeddelelse den 19. december 2008 var grundtanken for den nye standard én omsætningsmodel, som skulle kunne bruges på tværs af industrier.⁹

Således har de to organisationer i samarbejde udarbejdet IFRS 15, samtidig med at der er udarbejdet en tilsvarende amerikansk standard under US GAAP.

Målene for samarbejdet omkring den nye standard er ifølge IASB og FASB¹⁰:

- At, fjerne svagheder og inkonsistens mellem eksisterende standarder
- At, etablerer en mere alsidig model til at imødekomme udfordringer omkring indtægtskriteriet
- At, forbedre sammenligneligheden på tværs af industrier, landegrænser og kapitalmarkeder
- At, give regnskabsbruger mere brugbare informationer via en forbedring/tilpasning af oplysningskravene
- At forenkle virksomhedernes udarbejdelse af årsregnskaber ved at reducere mængden af krav der skal overholdes

2.2 IFRS 15¹¹

IFRS 15 blev vedtaget via en forordning fra EU-kommissionen den 22. september 2016 til ikrafttrædelse for regnskabsår, der begynder 1. januar 2018 eller senere jf. artikel 2. I bilaget til forordningen fremgår den vedtagne IFRS 15.

IFRS 15 er gældende for alle kontrakter med kunder med følgende undtagelser jævnfør afsnit 5

⁸ FASB = Financial Accounting Standards Board

⁹ Kilde: IASPlus (8)

¹⁰ Målene er oversat fra IASPlus' hjemmeside (9)

¹¹ Hvor der ikke er angivet andre kilder er nærværende afsnit baseret på IFRS 15 som beskrevet i Den Europæiske Unions Tidende (10)

- Leasingkontrakter, som opfylder kriterierne i IAS 17 Leasingkontrakter
- Forsikringskontrakter, da disse omfattes af IFRS 4
- Finansielle instrumenter og kontraktlige rettigheder og forpligtigelser som er omfattet af IFRS 9, IFRS 10, IFRS 11, IAS 27 eller IAS 28
- Udvekslinger mellem virksomheder med samme forretningsområde, som udelukkende har til formål at lette salget til (potentielle) kunder. Som eksempel giver standarden udveksling af oliebeholdning mellem to olieselskaber.

I standardens afsnit 6 forefindes definitionen af begrebet ”kunde” som følger:

”En kunde er en part, der har indgået aftale med en virksomhed om mod vederlag at erholde varer eller tjenesteydelser, som er et resultat af virksomhedens ordinære drift”

Der er således ikke tale om en kunde i standardens forstand såfremt to parter indgår en aftale om i samarbejde at markedsføre deres produkter sammen eller en aftale om sammen at udvikle et nyt produkt, når parterne deles om risici og eventuelle fordele ved samarbejdet. Det er således vigtigt i vurderingen af om der reelt er en ”kunde” at se på, om der er en eller anden form for fastsat vederlag for en fastsat vare eller ydelse.

Formålet med IFRS 15 er beskrevet i afsnit 1. Hovedbudskabet heri er at fokus er på, at sikre at regnskabsbrugere får nyttige oplysninger omkring de forhold, der foreligger omkring indregning og måling af omsætningen, men også omkring usikkerheder forbundet hermed.

2.2.1 5-trinsmodellen

Grundopbygningen i IFRS 15 er baseret på en 5-trinsmodel, som skal kunne benyttes på alle former for kontrakter med kunder. Dermed er det principielt de samme fem trin, der skal gennemgås uagtet om det er en almindelig fysisk vare som en lysestage, levering af en rengøringsydelse eller opførelsen af et hospitalsbyggeri, der er indgået aftale om. Forskellen vil ligge i hvor ”simpelt” det er at udføre det enkelte trin.

Modellen kan illustreres således:



Figur 1: 5-trinsmodellen (egen tilvirkning baseret på IFRS 15, kilde: (10))

I det følgende vil hvert enkelt step i modellen blive uddybet.

Første step i 5-trinsmodellen er at identificere kontrakten. Dette step forudsætter, at kontrakten ikke er omfattet af undtagelserne i IFRS 15 afsnit 5 og 6, som er omtalt ovenfor.

Denne del af standarden indeholder bestemmelserne om hvilke kontrakter, der skal behandles efter IFRS 15, og hvad der sker, hvis den ikke er omfattet, men virksomheden alligevel modtager vederlag.

IFRS 15 afsnit 9 opsætter fem kriterier for, hvornår en kontrakt med en kunde regnskabsmæssigt skal behandles efter standardens bestemmelser. De fem kriterier er følgende:

1. Begge parter har godkendt kontrakten og er forpligtiget heraf
2. Hver parts rettigheder omkring de varer og/eller tjenesteydelser, der skal leveres, kan identificeres
3. Betalingsvilkårene for de før omtalte varer og/eller tjenesteydelser kan identificeres
4. Kontrakten har et forretningsmæssigt indhold
5. Det er sandsynligt, at virksomheden vil inddrive vederlaget som modydelse for de før omtalte varer og/eller tjenesteydelser

At parterne begge skal have godkendt kontrakten giver sig selv, da der ellers aftaleretsligt ikke foreligger en aftale mellem parterne. Godkendelsen kan være skriftlig eller mundtlig, men også blot i overensstemmelse med almindelig forretningspraksis. Det kunne eksempelvis være i en branche, hvor det er alment accepteret, at en aftale er godkendt såfremt man ikke har givet udtryk for andet inden for en bestemt tidsfrist.

Derudover er det vigtigt at bemærke, at kontrakten skal forpligtige begge parter. Det vil altså sige, at sælger skal være forpligtiget til at sælge og køber forpligtiget til at købe den pågældende vare eller tjenesteydelse før kontrakten kan behandles efter IFRS 15. Dette betyder, at hvis den sælgende virksomhed X har afgivet et tilbud til købende virksomhed Y, er X reelt set forpligtiget til at sælge den pågældende vare på de angivne betingelser. Y er dog ikke forpligtiget til, at acceptere tilbuddet og dermed ikke forpligtiget til at købe. Da det kun er X, der er forpligtiget af

”kontrakten”, er der ikke tale om en kontrakt, der skal behandles efter IFRS 15 på nuværende tidspunkt.¹²

Muligheden for at identificere hver parts rettigheder vedrørende aftalte varer og/eller tjenesteydelser indebærer dels, en identifikation af hvilke varer/tjenesteydelser, der skal leveres på hvilket tidspunkt, men også hvem der har ansvaret og risikoen på hvilket tidspunkt. Dette kan eksempelvis være specificeret via incoterms.

Kontraktens forretningsmæssige indhold dækker over, at virksomhedens pengestrømme forventes at blive påvirket eller der forventes at ske en ændring i risikoen tilknyttet pengestrømmene som følge af kontrakten. I de fleste tilfælde vil dette punkt være opfyldt, så snart der forventes en betaling for de leverede varer eller ydelser. Dette betyder omvendt også, at såfremt virksomhed X har indgået aftale med den lokale sportsforening om, at sponsorere nogle varer til julebingo, vil aftalen ikke være en kontrakt omfattet af IFRS 15, da der ikke er en forventning om ændring af pengestrømmene som følge af aftalen.

Det sidste krav er, om det er sandsynligt, at virksomheden vil inddrive vederlaget for varen/ydelsen. Dette forhold vurderes på tidspunktet for kontraktindgåelse. Såfremt virksomheden ikke forventer, at ville inddrive vederlaget, kan IFRS 15 således ikke bruges på kontrakten. Dette krav vil formentlig i praksis sjældent have stor relevans, da det er de færreste forretningsdrivende, der på forhånd ikke forventer at ville inddrive betalingen for en vare eller tjenesteydelse, da der ved denne forventning sjældent vil blive indgået en aftale om et salg. Bestemmelsen virker derfor i højere grad til at skulle sikre at gaver eller rabatter ikke kamufleres som tab på debitoren, for der med at kunne indregne en højere omsætning med dertilhørende påvirkning på de økonomiske nøgletal.

Det skal holdes for øje, at alle fem kriterier skal være opfyldt før en kontrakt kan behandles efter IFRS 15. Dette betyder altså, at der kan foreligge kontrakter med kunder udover de tidligere omtalte undtagelser i afsnit 5 og 6, som ikke bliver omfattet af standarden.

¹² Eksemplet er baseret på PWC Indregning af omsætning efter IFRS 15 kilde (11 s. 14-15)

Når først en kontrakt har opfyldt betingelserne ovenfor, må der som udgangspunkt ikke foretages revurdering af den jf. IFRS 15 afsnit 13. Opstår der en situation, hvor der er indikationer på at nogen af de forudsætninger der er lagt til grund for vurderingen af opfyldelsen af betingelserne i afsnit 9 ændres væsentligt må der foretages en revurdering af kontrakten eller den af del af kontrakten, som endnu ikke er opfyldt.

En undtagelse hertil findes reelt set i afsnit 12 idet afsnittet omhandler betragtningen af en uopfyldt kontrakt. En kontrakt anses som uopfyldt, når der ikke er sket overdragelse af hverken varer, tjenesteydelser eller vederlag mellem virksomheden og kunden. Det er tillige en forudsætning at virksomheden heller ikke er blevet berettiget til noget vederlag endnu, og dermed må der heller ikke være nogen godtgørelse til hverken den sælgende virksomhed eller køberen for en eventuel ophævelse af kontrakten.

Der kan således være tale om en aftale der opfylder kriterierne i afsnit 9, men den anses i henhold til IFRS 15 for uopfyldt og skal derfor ikke indregnes og kan dermed opsiges.

Endvidere forefindes der i standardens afsnit 17-21 regler for hvorledes flere kontrakter med samme kunde skal behandles og hvordan kontraktændringer og kontrakttillæg skal behandles regnskabsmæssigt. Dette vil blive behandlet nærmere i afsnit 2.2.6.1 i nærværende opgave.

2.2.2 Identificer leveringsforpligtigelser

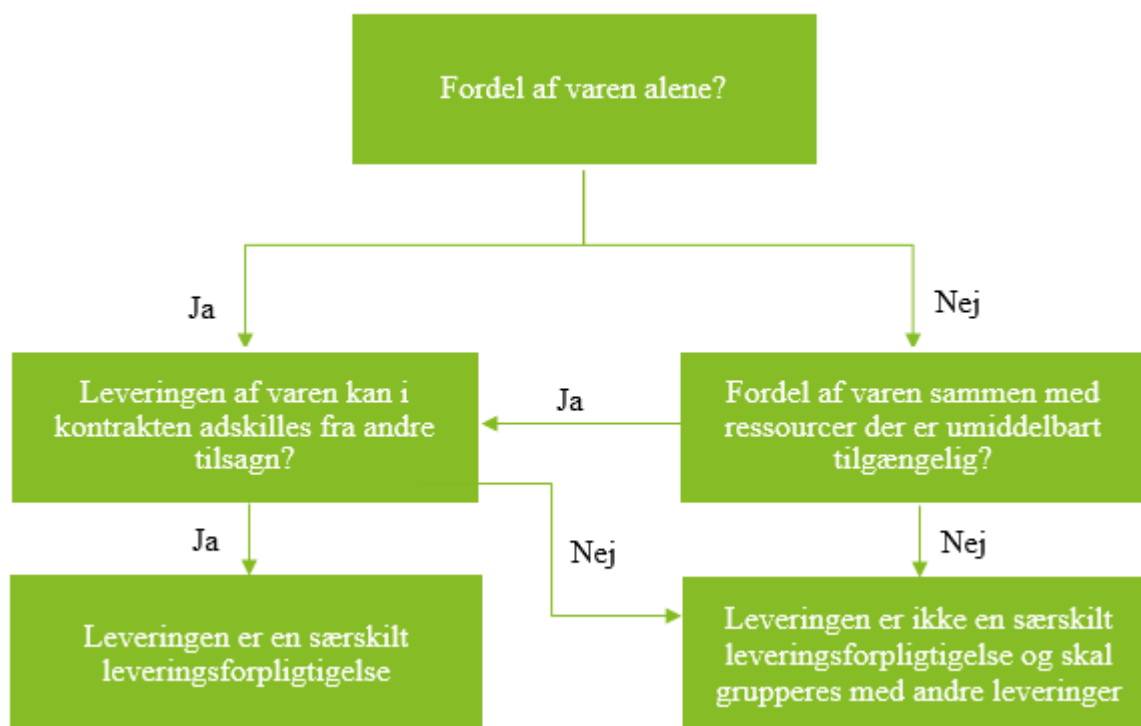
Når kontrakten er blevet identificeret er det nødvendigt at identificere, hvilke leveringsforpligtigelser den sælgende virksomhed har. En leveringsforpligtigelse er i IFRS 15 Appendix A defineret som:

”Et løfte i en kontrakt med en kunde om til kunden at overdrage enten en vare eller en tjenesteydelse (eller en gruppe varer eller tjenesteydelser), som er af særskilt karakter, eller en række særskilte varer eller tjenesteydelser, som i hovedsagen er de samme, og som har samme mønster for overdragelse til kunden”

En leveringsforpligtigelse er således ikke nødvendigvis kun det, at vare A leveres ved kunden, men kan være den samlede pakke af levering af vare A og opsætning heraf. Tillige kan en leveringsforpligtigelse også være eksempelvis levering af rengøringsydelse af kontoret over en specifik tidsperiode.

I kontrakten kan der være flere forskellige leveringsforpligtigelser i form af forskellige varer og tjenesteydelser og det gælder i dette step om at identificere disse og vurdere, hvilke der kan betragtes som særskilte leveringsforpligtigelser og hvilke der er så afhængige af hinanden, at de må betragtes som én leveringsforpligtigelse.

Det er således nødvendigt, at vurdere hvorvidt den enkelte levering af en vare eller tjenesteydelse kan klassificeres som en særskilt leveringsforpligtigelse eller skal grupperes med andre leveringer i kontrakten. Kriterierne for at en vare eller tjenesteydelse kan klassificeres som en særskilt leveringsforpligtigelse fremgår af IFRS 15 afsnit 27 og kan illustreres ved nedenstående beslutningstræ.



Figur 2: Beslutningstræ baseret på IFRS 15 afsnit 27

Hvorvidt kunden kan drage fordel af en vare eller tjenesteydelse uden de øvrige varer/tjenesteydelser, der er aftalt i kontrakten afhænger af en konkret vurdering i det enkelte tilfælde. Ifølge IFRS 15 afsnit 28 kan en indikation på, at en vare eller tjenesteydelse kan benyttes alene være, at sælger normalt eller ofte sælger den alene eller sammen med andre umiddelbart tilgængelige ressourcer. Dette kunne eksempelvis være salget af en spillekonsol og et spil. Her sælges begge dele ofte hver for sig og kan bruges sammen med en umiddelbart tilgængelig

ressource enten i form af, at man har spillekonsollen eller andre spil i forvejen eller kan købe den andet steds.

En anden indikator kan være at kunden uden problemer kan fravælge en vare eller ydelse, uden det har nogen påvirkning på de øvrige varer eller ydelser i kontrakten.¹³ Dette kunne eksempelvis være fravalget af forsikring ved køb af en mobiltelefon.

Hvis en vare eller tjenesteydelse ikke kan identificeres som en særskilt leveringsforpligtigelse skal den som illustreret i Figur 2 grupperes sammen med en eller flere andre varer jf. IFRS 15 afsnit 30. Der er ingen grænse for, hvor stor en del af en kontrakt der kan grupperes som en leveringsforpligtigelse. I tilfælde af at der ikke kan identificeret nogen selvstændige leveringsforpligtigelser på en given kontrakt, skal den samlede kontrakt betragtes som én leveringsforpligtigelse og behandles herefter regnskabsmæssigt.

Udover helt specifikke varer og tjenesteydelser kan der indirekte være aftalt andre ydelser eller varer, som en virksomhed måske normalt ikke anser for et særskilt salg og derfor ikke specifikt er omtalt i kontrakten, men som kunden grundet eksempelvis reklame eller gængs forretningsskik forventer er en del af aftalen. Det kan eksempelvis være en service omkring gratis påfyldning af sprinklervæske eller gratis opbevaring af dæk, når man benytter værkstedet til at skifte mellem sommer- og vinterdæk eller lignende.¹⁴ I sådanne tilfælde skal denne ydelse/vare medtages som en særskilt leveringsforpligtigelse, såfremt den opfylder de ovenfor angivne betingelser eller alternativt grupperes med en eller flere andre varer eller ydelser i kontrakten.

2.2.2.1 Opfyldelse af leveringsforpligtigelser

Tidspunktet for indregning af omsætningen fastlægges til tidspunktet for opfyldelse af den enkelte leveringsforpligtigelse identificeret ovenfor.

Opfyldelsen af en leveringsforpligtigelse sker når eller i takt med, at kunden opnår kontrol over det pågældende aktiv jf. IFRS 15 afsnit 31. Et aktiv er i IFRS 15 afsnit 33 defineret ved såvel varer og tjenesteydelser og det afgørende er blot at de modtages og benyttes af køberen.

¹³ Kilde (10) afsnit 29

¹⁴ Kilde (11 s. 22)

Kontrolbegrebet er defineret ved muligheden for, at bestemme hvordan, af hvem og hvornår et aktiv skal bruges og samtidig have retten til de fordele brugen af aktivet medfører. Fordelene fra brugen af aktivet omfatter såvel direkte som indirekte pengestrømme, samt sparede udbetalinger som følge af brugen af aktivet.

Kontrollen kan som nævnt overdrages på et bestemt tidspunkt eller over tid. Definitionen af overdragelse på et bestemt tidspunkt er negativt afgrænset i afsnit 38 i standarden til at være gældende for alle de leveringsforpligtigelser, der ikke opfyldes over tid.

For at en leveringsforpligtigelse bliver opfyldt over tid skal ét af følgende tre kriterier være opfyldt:¹⁵

- Kunden modtager og forbruger fordelene i takt med virksomheden leverer ydelsen
- Ydelserne skaber et nyt aktiv eller øger værdien af et af kundens eksisterende aktiver og kunden får kontrol over aktivet (eller værdiforøgelsen) i takt med fremstillingen.
- Sælger kan ikke bruge aktivet der skabes til andet og har et retsgyldigt krav på betalinger for de ydelser, der er udført til dato, herunder om der i kontrakten er indarbejdet forhold der forhindre sælger i at benytte aktivet til andet.

Hvorvidt kunden modtager og forbruger fordelene i takt med sælger leverer ydelsen beror igen på en konkret vurdering af de faktiske forhold omkring kontrakten. IFRS 15 afsnit B4 fastslår, at der ved vurderingen skal ses på, om en anden virksomhed vil skulle gentage allerede udført arbejde, hvis denne virksomhed skulle levere den resterende del af kontrakten. Er der eksempelvis tale om en aftale om daglig rengøring af kontorlokaler, ville en anden virksomhed ikke skulle gentage den rengøring, der allerede er udført for at kunne levere daglig rengøring fremadrettet og dermed vil kunden løbende have opnået fordelene ved ydelsen og leveringsforpligtigelsen skal dermed indregnes over tid.

Om kunden løbende får kontrollen over et aktiv, som sælger skaber eller øger værdien af, afhænger af det generelle kontrolbegreb, som blev omtalt ovenfor, men også af de kriterier der er oplistet i afsnit 38 i standarden. Således kan kundens ejendomsret til aktivet, kundens faktiske

¹⁵ Kilde: (10) afsnit 35+36

besiddelse af aktivet og om kunden bærer de væsentligste risici tilknyttet aktivet alle indikere, at det er kunden, der har kontrollen og leveringsforpligtigheden dermed opfyldes over tid.

Hvis der ikke er nogen af ovenstående tre krav, der er opfyldt vil leveringen ske på et bestemt tidspunkt, og det skal så vurderes, hvornår dette tidspunkt er. Som omtalt fremgår det af standardens afsnit 38, at der under fastsættelsen af dette tidspunkt foretages vurderingen af hvornår kontrollen overgår til kunden. Endvidere oplister afsnit 38 nogen forhold der kan indikere at kunden har opnået kontrollen, blandt andet at virksomheden her og nu har et krav på betaling for varen eller kunden har fået varen fysisk i besiddelse.

Det er vigtigt, at bemærke ovenstående vurderinger foretages i forbindelse med kontraktindgåelse og at den foretagne vurdering som udgangspunkt er bindende for den pågældende kontrakt.

2.2.3 Fastsættelse af transaktionsprisen

I dette step af femtrins-modellen skal det opgøres, hvad virksomheden skal have for at udføre den i step 1 identificerede kontrakt. Dette beløb kaldes for transaktionsprisen. Bestemmelserne i IFRS 15 afsnit 47-72 indeholder reglerne omkring fastsættelse af transaktionsprisen.

Transaktionsprisen er i IFRS 15 afsnit 47 defineret ved det beløb virksomheden forventer at være berettiget til som følge af leveringen af den aftalte vare/ydelse. Beløbet er eksklusiv beløb, som opkræves på vegne af tredjemand. Dette kan i Danmark være eksempelvis moms, pant og nøddeafgift.

Som udgangspunkt vil transaktionsprisen være aftalt i kontrakten med kunden, men i forbindelse med fastsættelsen til brug for den regnskabsmæssige indregning skal der tages højde for følgende forhold:

- Variable vederlag herunder eventuelle begrænsninger i skønnet af disse
- Væsentlige finansieringselementer i kontrakten
- Ikke-kontante vederlag
- Vederlag, som skal betales til kunden

Variable vederlag

Indeholder kontrakten et eller flere elementer, som gør at honoreringen for leveringen af varen eller ydelsen kan variere, skal der på kontraktindgåelsestidspunktet foretages et skøn over vederlaget.

Skønnet kan opgøres enten som det mest sandsynlige vederlag eller et vejet gennemsnit af de mulige udfald af kontrakten, hvor der tages hensyn til sandsynligheden af hvert udfald – dette kaldes forventningsværdien. Valget af metode skal begrundes i hvilken der bedst afspejler det vederlag, der forventes modtaget. I praksis vil dette sandsynligvis medføre, at forventningsværdien vil blive brugt i de tilfælde, hvor der er mange forskellige udfaldsmuligheder af kontrakten som eksempelvis trappebonus med mange trin, mens det mest sandsynlige vederlag vil blive benyttet, når der er få udfaldsmuligheder og en rimelig sikkerhed for at det er et bestemt af disse, der bliver aktuelt. Således vil valget afhænge af såvel mængden af muligheder, samt hvor sandsynlig et bestemt udfald er.

Hvis en producent af kampfly eksempelvis har indgået aftale om levering af et specifikt fly til 150 mio. kr. samt en bonus på 5% svarende til 7,5 mio. kr., hvis leveringen sker inden en bestemt dato, vil det, for at kunne fastsætte transaktionsprisen, skulle vurderes, hvor sandsynligt det er, at levering sker inden denne dato og bonussen der med bliver udløst. Der vil kun være to mulige udfald af kontrakten enten 7,5 mio.kr. i bonus eller ingen bonus. Som følge af de få udfaldsmuligheder vil det mest sandsynlige vederlag være den metode, der bedst repræsenterer det forventede vederlag. Dette skyldes, at det i dette tilfælde ikke vil give mening at indregne et beløb mellem 0 og 7,5 mio. kr., da det aldrig vil blive retvisende.

Har producenten historisk set en produktionstid på 13 måneder pr. fly og der er 12 måneder til den i kontrakten fastsatte dato, vil det være usandsynligt at bonussen bliver udløst og transaktionsprisen vil derfor kun være de 150 mio. kr. Er produktionstiden omvendt i 90% af tilfældene under 12 måneder vil det mest sandsynlige vederlag være 150 mio. kr. plus 7,5 mio. kr. i bonus, da det er overvejende sandsynligt at flyet vil være færdig til den fastsatte dato.

Nogle af de faktorer der kan gøre at et vederlag bliver variabelt er mængderabatter, resultatbonusser, godtgørelser, tilbagebetaling og lignende. Er det eksempelvis aftalt, at hvis der købes mellem 0-10.000 styk af en vare i en kontraktperiode er prisen 100 kr. stykket, købes der mellem 10.000 og 20.000 er prisen 95 kr. stykket og købes der mere end 20.000 styk er prisen 90 kr. vil honoraret være variabelt. Den sælgende virksomhed vil enten skulle vurdere, hvor mange

styk de forventer den pågældende kunde køber i perioden og så benytte denne pris til indregning af omsætningen i regnskabet eller opgøre sandsynligheden for hvert interval og beregne en vægtet gennemsnitspris som benyttes som transaktionsprisen.. Forskellen mellem fakturaprisen som vil være de 100 kr. stykket og den forventede pris indregnes som en forpligtigelse i balancen, da dette beløb forventes at skulle tilbagebetales til kunden ved udgangen af kontraktperioden.

Ovenstående tilfælde af variabilitet vil fremgå direkte af kontrakten, men der kan også være forhold der medfører at honoraret er variabelt uden dette direkte står anført i kontrakten. I henhold til afsnit 52 indtræffer, dette når blot én af følgende omstændigheder er til stede:

- Når kunden på baggrund af sælgers normale praksis, offentlig tilgængelig politik eller anden tilkendegivelse må antages at have en forventning om at vederlaget kan være mindre end det i kontrakten angivne
- Når der er andre indikatorer på, at det på kontraktindgåelsestidspunktet er sælgers intention at tilbyde et prisnedslag og kunden derfor kan antages at have en forventning om at modtage et prisnedslag. Dette kan eksempelvis være hvis sælger selv omtaler muligheden eller på anden vis stiller kunden det i udsigt.

Forskellen mellem det skønnede variable vederlag og det faktisk fakturerede indregnes i balancen som en tilbagebetalingsforpligtigelse.

Endvidere kan forhold som returret og kundeloyalitetsprogrammer medføre, at der er en vis usikkerhed omkring vederlaget for selve salget. Disse to specifikke tilfælde og behandlingen heraf vil blive gennemgået nærmere i afsnittet ”Specialbestemmelser under IFRS 15”.

I forbindelse med indregning af variable vederlag i transaktionsprisen er det vigtigt at bemærke, at der kun må indregnes den del af vederlaget, som det er meget sandsynligt ikke efterfølgende vil blive tilbageført når der foreligger en afklaring på det element, der gør vederlaget variabelt.

Det skal iagttages, at der ved fastsættelsen af transaktionsprisen ikke skal tages højde for at kunden har mulighed for at ændre eller annullere kontrakten. Vurderingen skal foretages på baggrund af kontrakten som den foreligger på indgåelsestidspunktet.

I forbindelse med årsafslutningen foretages der en revurdering af den skønnede transaktionspris og det variable vederlag heri med henblik på at sikre det retvisende billede i årsrapporten.

Eventuelle ændringer som følge heraf skal behandles efter IFRS 15 afsnit 87-90 omkring ændringer i transaktionsprisen. Overordnet betyder dette, at en ændring i det skønnede variable vederlag skal allokere til de forskellige leveringsforpligtigelser efter samme metode som det oprindelige skønnede vederlag blev fordelt. En op- eller nedjustering af omsætningen for allerede opfyldte leveringsforpligtigelser indregnes i det regnskabsår, hvor ændringen indtræffer.

Væsentligt finansieringselement

Hvis der er forhold i kontrakten som gør at enten sælger eller køber får en væsentlig likviditetsfordel eksempelvis lang betalingsfrist, skal der i forbindelse med opgørelsen af transaktionsprisen justeres for pengenes tidsværdi. Dette betyder, at der skal foretages en tilbagediskontering af pengestrømmene til nutidsværdi.

Afsnit 63 indeholder dog en undtagelse til dette, som træder i kraft når der ikke forventes at gå mere end et år mellem overdragelsen af varen/ydelsen til kunden og kundens betaling. Vurderingen foretages i lighed med de øvrige vurderinger på kontraktindgåelsestidspunktet. Dette betyder, at det i praksis kun vil være i ganske få tilfælde at bestemmelserne omkring væsentligt finansieringselement vil være aktuelle, da der i langt de fleste tilfælde mellem ikke interesseforbundne parter er betalingsfrister på under 12 måneder.

Som følge heraf vil bestemmelserne omkring behandling af væsentlige finansieringselementer ikke bliver gennemgået nærmere.

Ikke-kontante vederlag

Såfremt kundens betaling sker ved andet end almindelige betalingsmidler, skal virksomheden opgøre dagsværdien af dette vederlag (ikke-kontante vederlag) og denne skal betragtes som transaktionsprisen.

Hvis det ikke er muligt at opgøre dagsværdien må værdien fastsættes indirekte til værdien af den normale salgspris for de varer eller tjenesteydelser, som det ikke-kontante vederlag skal betale.

Dette betyder eksempelvis at hvis konsulent X køber en kopimaskine hos Y og de aftaler at X betaler kopimaskine ved at yde konsulent arbejde for Y, så skal Y opgøre dagsværdien af konsulentydelse og benytte denne som transaktionsprisen for kopimaskinen. Hvis X normalt

har en timesats på 750 kr. og har brugt 8 timer på arbejdet for Y vil transaktionsprisen være 6.000 kr. uanset om Y normalt sælger kopimaskinen til en højere eller lavere pris.

Vederlag, som skal betales til kunden

Ved vederlag, som skal betales til kunden skal der sondres mellem betaling for en vare kunden leverer og andre betalinger til kunden.

Er der tale om betaling for en vare kunden leverer skal denne behandles som et almindeligt varekøb. Hvis vederlaget overstiger dagsværdien af varen, som kunden leverer, skal denne merpris dog modregnes transaktionsprisen på de varer/ytelser virksomheden skal leverer til kunden. Dermed er det altså ikke muligt at betale overpris for en vare fra kunden i stedet for at give en rabat på den vare virksomheden leverer til kunden.

Andre betalinger til kunden fratrækkes tillige ved opgørelsen af transaktionsprisen.

2.2.4 Allokering af transaktionsprisen

Det næste step i femtrins-modellen (step 4) er at fordele den fastsatte transaktionsprisen til hver af de individuelle leveringsforpligtigelse, som blev identificeret step 2.¹⁶

Reglerne omkring allokering af transaktionsprisen er beskrevet i IFRS 15 afsnit 73-86.

Fordelingen af transaktionsprisen skal ske på baggrund af en relativ isoleret salgspris. Dette betyder, at der for hver leveringsforpligtigelse skal opgøres den pris, som varen/tjenesteydelsen ville blive solgt for alene under lignende omstændigheder.

Den isolerede salgspris kan observeres direkte ved eksempelvis listepreiser eller faktiske aftaler om separat salg.

Hvis det ikke er muligt for virksomheden direkte at observere den isolerede salgspris, eksempelvis fordi varen/ytelsen ikke sælges separat, skal denne skønnes. IFRS 15 foreslår tre forskellige metoder til at skønne salgsprisen.

¹⁶ Jf. afsnit 2.2.2

Den første metode er justeret markedsværdi. Her vurderes det, hvad kunder på markedet vil være villige til at betale for den samme vare/ydelse. Der vil således i realiteten være tale om, at virksomheden skal fastsætte til hvilken pris, den ville tilbyde den pågældende vare til markedet og dermed reelt set fastsætte en vejledende listepriis. Der er i denne metode mulighed for at kigge på konkurrenternes salgspriser.

Den anden metode er kostpris plus avance. Her opgøres de forventede omkostninger forbundet med den pågældende leveringsforpligtigelse og der tillægges en avance, som vurderes at være passende for det marked varen/ydelsen bliver solgt på. Det kan her blive en udfordring at dokumentere, hvad en passende avance er og dermed underbygge allokering af den samlede salgspris.

Den sidste metode, som IFRS 15 foreslår, er residualmetoden eller restværdimetoden. Dette betyder, at prisen fastsættes som forskellen mellem den samlede transaktionspris for kontrakten og isolerede salgspriser på øvrige leveringsforpligtigelser, som det har været muligt direkte at observere, fratrukket eventuel allokeret rabat.

IFRS 15 foreskriver dog, at denne metode udelukkende må bruges, når virksomheden enten sælger den samme vare/ydelse til meget varierende priser inden for en kortere tidsperiode eller der ikke er blevet fastsat en pris endnu og vare/ydelsen aldrig tidligere er blevet solgt separat.

Overstiger summen af de isolerede salgspriser i kontrakten den opgjorte transaktionspris for kontrakten vil der være tale om en rabat, som tillige skal fordeles.

En sådan rabat skal som hovedregel fordeles forholdsmæssigt til de enkelte leveringsforpligtigelser baseret på de identificerede relativ isolerede salgspriser.

Undtagelsen til hovedreglen er når alle nedenstående tre forudsætninger er gældende:

- Varen/tjenesteydelsen sælges regelmæssigt på baggrund af den isolerede salgspris
- Der tillige regelmæssigt bliver givet rabat på den isolerede salgspris
- Den rabat som der normalt gives er på niveau med rabatten i kontrakten

Under disse forudsætninger skal rabatten ikke fordeles til alle leveringsforpligtigelser, men kun den eller de hvor forudsætningerne er gældende.

Dette kan illustreres ved det følgende eksempel.

En virksomhed sælger varerne X, Y og Z til en kunde for i alt 37.000 kr., hver vare anses for en særskilt leveringsforpligtigelse. Varenes normale salgspriser udgør henholdsvis 8.000, 12.000 og 21.000 kr. svarende til en samlet pris på 41.000 kr. Der er således givet en rabat på 4.000 kr.

Spørgsmålet er nu om rabatten på de 4.000 kr. skal fordeles til alle tre produkter eller ej.

Hvis det antages at der normalt ikke sælges med rabat, når der kun sælges et af produkterne, vil de ovenfor nævnte betingelser ikke være opfyldt og rabatten skal derfor fordeles forholdsmæssigt til de tre produkter. Dermed vil transaktionspriserne for de enkelte produkter blive følgende:

X: $8.000/41.000 \cdot 37.000 = 7.220$ kr.

Y: $12.000/41.000 \cdot 37.000 = 10.829$ kr.

Z: $21.000/41.000 \cdot 37.000 = 18.951$ kr.

Hvis det i stedet antages at X og Y ofte sælges sammen til en pris på 16.000 kr. svarende til en rabat på 4.000 kr. i forhold til deres isolerede salgspris vil X og Y opfylde betingelserne for, at rabatten ikke skal fordeles forholdsmæssigt til alle produkter, da rabatten er på niveau med den normale rabat ved salg af de to produkter sammen. Det kan derfor med rimelighed antages, at rabatten kun vedrører disse to produkter og ikke Z. I denne situation vil rabatten kun skulle fordeles forholdsmæssigt på X og Y og transaktionsprisen for de enkelte produkter vil derfor blive følgende:

X: $8.000/20.000 \cdot 16.000 = 6.400$ kr.

Y: $12.000/20.000 \cdot 16.000 = 9.600$ kr.

Z: Ingen rabatfordeling, hvorfor transaktionsprisen er 21.000 kr.

Som det ses kan det gøre en stor forskel om rabatten skal fordeles på alle leveringsforpligtigelser eller ej og det er som følge heraf vigtigt at vurderingen af rabattens tilhørsforhold identificeres.

Som omtalt i afsnit 2.2.3 kan kontrakten indeholde et variabelt vederlag. Dette vil tillige skulle fordeles ud på de relevante leveringsforpligtigelser, så længe det er muligt at identificere hvilke specifikke leveringsforpligtigelser det variable vederlag er afhængig af og det variable vederlag er på niveau med det der normalt vil blive krævet under lignende omstændigheder.

Hvis det variable vederlag ikke kan fordeles til en eller flere specifikke leveringsforpligtigelser fordeles det forholdsmæssigt til alle leveringsforpligtigelser.

I ovennævnte fastsættelse og fordeling af transaktionsprisen er der tale om en vurdering der foretages på tidspunktet for indgåelse af kontrakten. Der kan efter dette tidspunkt indtræde begivenheder som gør at transaktionsprisen ændrer sig. Disse ændringer skal udgangspunkt allokere efter samme princip, som blev anvendt ved den oprindelige fordeling jævnfør IFRS 15 afsnit 88. Skyldes ændringen, at der indgås tillæg til kontrakten eller lignende skal reglerne omkring behandling af flere kontrakter med samme kunde dog observeres. Disse regler vil blive gennemgået nærmere i afsnit 2.2.6.1

2.2.5 Indregning af omsætning

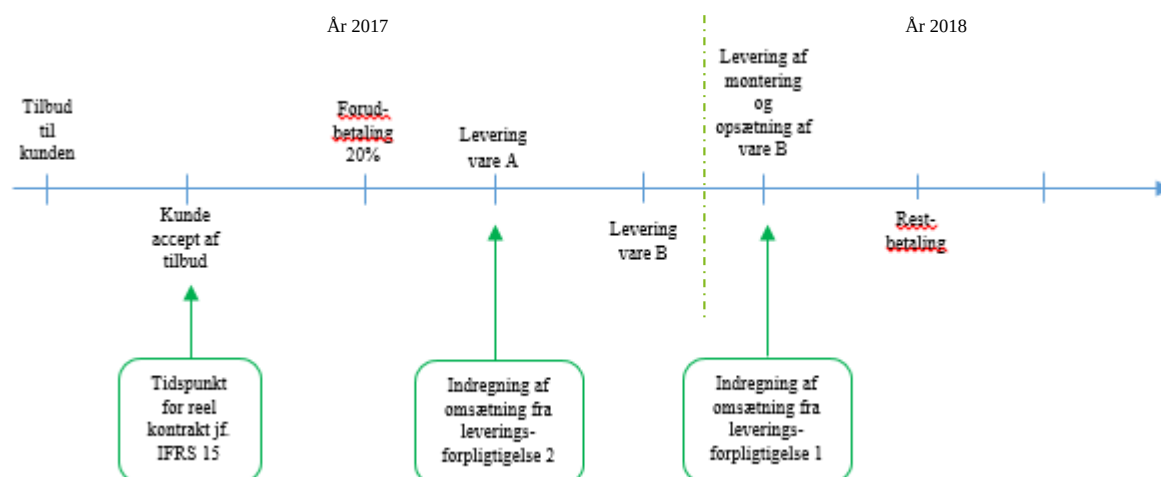
De fire første trin i modellen gennemføres, som sagt i forbindelse med indgåelsen af kontrakten, hvorimod det femte trin foretages efterfølgende.

I det femte trin er det et spørgsmål om at observere, hvornår de fastsatte leveringsforpligtigelser bliver opfyldt. Som omtalt i afsnit 2.2.2.1 sker dette når kontrollen og de væsentligste fordele overgår til kunden og det er i forbindelse med identifikationen af leveringsforpligtigelserne vurderet hvilke handlinger, der kræves for at dette sker.

Nedenstående eksempel kan illustrere indregningstidspunktet.

En kontrakt består af dels levering af en vare A, som kunden kan benytte, så snart den er leveret ude ved dem, og en vare B, som sælger skal ud til kunden og montere og opsætte, før varen kan benyttes. Under forudsætning af, at der ikke er andre, der kan montere og opsætte vare B, vil vare B sammen med monteringen og opsætningen blive betragtet som en samlet leveringsforpligtigelse (benævnes leveringsforpligtigelse 1). Tidspunktet for indregning af omsætningen fra vare B inklusiv montering og opsætning vil være, når sidst nævnte er afsluttet. Tillige vil leveringsforpligtigelsen, der knytter sig til vare A (benævnes leveringsforpligtigelse 2), være opfyldt, så snart vare A er leveret til kunden.

Ovenstående samt indregningen af omsætningen kan illustreres ved nedenstående tidslinje:



Figur 3: Tidslinje (egen tilvirkning)

Således består 5-trinsmodellens første fire steps i fastlæggelse af forudsætningerne for transaktionen med kunden, mens step 5 består i at benytte disse forudsætning til registrering og indregning af omsætningen på rette tidspunkt.

2.2.6 Specialbestemmelser under IFRS 15

Udover hovedtrækkene i 5-trinsmodellen, som netop er gennemgået, indeholder IFRS 15 tillige en række bestemmelser omkring helt specifikke problemstillinger, som enten ikke tidligere har været direkte reguleret i de nuværende IAS'er eller kun i begrænset omfang har været behandlet i dem. Den eksisterende praksis har som følge heraf været styret af en praktisk accepteret fremgangsmåde og/eller IFRIC-vejledninger.

Disse specialbestemmelser omfatter blandt andet sontringen mellem hvornår et tillæg til en kontrakt eller en ekstra kontrakt med samme kunde, skal behandles som en del af den eksisterende kontrakt og hvornår den skal behandles særskilt, behandlingen af kundeloyalitetsprogrammer, garantier og returret.

I det følgende vil nogen af disse specialbestemmelser og de problemstillinger, der er knyttet til disse, blive belyst. Endvidere vil de eksisterende standards behandling af problemstillingen blive opridset for at kunne vurderes, hvorvidt der teoretisk er sket en egentlig ændring af reglerne eller om disse blot er blevet direkte beskrevet i standarden.

2.2.6.1 Flere kontrakter med samme kunde

I forholdet mellem sælger og kunde kan der ofte opstå situationer, hvor der er flere kontrakter mellem de to parter. Dette kan enten være på forskellige produkter, men det kan også være noget ekstra til et produkt eller tjenesteydelse på en anden kontrakt. Endeligt kan der være tale om ændringer til en allerede indgået kontrakt.

Dette resulterer i, at der reelt kan opstå fire situationer, når der er flere kontrakter eller tillæg til eksisterende kontrakter:

- Flere kontrakter skal behandles som en
- En ændring eller et tillæg behandles som en ny særskilt kontrakt
- En ændring eller et tillæg behandles som en modifikation af den eksisterende kontrakt
- En ændring eller et tillæg behandles i forlængelse af den eksisterende kontrakt

I langt de fleste tilfælde vil det være tydeligt, hvorvidt kontrakten er tiltænkt som en særskilt kontrakt eller et tillæg eller ændring af en eksisterende kontrakt, idet der ved sidst nævnte oftest vil være specifikke henvisninger til kontraktnummer eller lignende for den eksisterende kontrakt. Den regnskabsmæssige behandling af kontrakterne kan dog ikke udelukkende fastsættes på baggrund af dette, idet der skal tages hensyn til bestemmelserne i IFRS 15.

Flere kontrakter behandles som en

I henhold til IFRS 15 afsnit 17 skal kontrakter med samme kunde regnskabsmæssigt behandles som en samlet kontrakt såfremt ét af følgende tre kriterier er opfyldt:

- Kontrakterne er forhandlet samlet som en form for pakkeløsning og med samme mål for øje. Dette kunne eksempelvis være i forbindelse med et bilkøb, hvor der samtidig indgås en serviceaftale.
- Det aftalte vederlag i den ene kontrakt er afhængig af prisen på eller leveringen af varer eller ydelser i en anden kontrakt. Det er således ikke et krav, at kontrakterne er indbyrdes afhængige blot at den ene er afhængig af den anden. Dette kan eksempelvis være tilfældet ved efterfølgende tegning af en serviceaftale på et anlæg. Her vil leveringen af serviceydelsen være afhængig af anlægget i den oprindelige kontrakt bliver leveret.
- En eller flere af de varer eller tjenesteydelser, der indgår i den ene kontrakt, udgør sammen med en eller flere varer eller tjenesteydelser i en anden kontrakt én særskilt leveringsforpligtigelse på baggrund af kriterierne for identifikation af en særskilt leveringsforpligtigelse som tidligere er omtalt i afsnit 2.2.2. Det kan eksempelvis være i

tilfælde, hvor der mellem samme sælger og kunde indgås en aftale om levering af et givent produktionsanlæg og i en særskilt kontrakt indgås aftale om opstilling og installation af anlægget.

Som nævnt er det kun ét af ovenstående kriterier, der skal være opfyldt før to eller flere kontrakter skal ses som én. Derudover stiller IFRS 15 afsnit 17 krav om, at kontrakterne skal være indgået samtidig eller omtrent samtidig. Der findes i standarden ikke nogen nærmere definition af begrebet ”omtrent samtidig”. I den originale udgave af standarden (den engelske version) er formuleringen ”near the same time”, hvilket er lige så ubestemt som den danske formulering.

Den manglende tidsbestemmelse i begrebet skal ses i lyset af, at det kan være forskelligt fra produkt til produkt, hvornår to kontrakter vil anses for at være indgået nogenlunde samtidig. Er der eksempelvis tale om produktion af specialdesignede tanke til Novo Nordisk, hvor produktionstiden kan vare over et år, vil to kontrakter kunne anses for indgået nogenlunde samtidig med flere måneders mellemrum, mens der ved eksempelvis levering af en standardvare fra lager formentlig højst vil kun være tale om en forskydning på få dage.

På baggrund heraf kan det med rimelighed antages at ”omtrent samtidig” skal tolkes i forhold til de konkrete forhold, men aldrig kan overskride leveringstidspunktet på den første leverance.

Såfremt to eller flere kontrakter skal behandles som én gennemgås den tidligere omtalte 5-trinsmodel samlet og der opgøres derfor en samlet transaktionspris til fordeling på de identificerede leveringsforpligtigelser. Dermed kan en eventuel rabat i den ene kontrakt også skulle fordeles til den anden kontrakt i henhold til de i afsnit 2.2.4 beskrevne regler for allokering af rabatter.

I de eksisterende standarder forefindes sammenlægning af kontrakter kun i IAS 11 vedrørende entreprisekontrakter. I vidt omfang er der ikke ændret på kriterierne i forhold til de kriterier, der er gældende i IAS 11 afsnit 9 om end ordlyden er ændret.

Som følge heraf vil IFRS 15's regler kun få betydning for de kontrakter der hidtil har skullet behandles efter IAS 18. Dette vil eksempelvis være tilfældet i det før omtalte eksempel omkring køb af bil og samtidig indgåelse af en særskilt servicekontrakt. Den praktiske effekt vil formentlig i de fleste tilfælde være begrænset, som følge af der kan identificeres særskilte

leveringsforpligtigelser i hver kontrakt og allokeringen af transaktionsprisen i høj grad vil afspejle fordelingen i kontrakterne.

Hvis kontrakterne ikke bliver omfattet af bestemmelserne omkring sammenlægning af kontrakter skal de som udgangspunkt behandles hver for sig. Dog skal det observeres, om der reelt er tale om en ændring eller et tillæg til en eksisterende kontrakt.

En ændring eller et tillæg

Som beskrevet tidligere er der tre muligheder i forhold til den regnskabsmæssige behandling af ændringer eller tillæg til kontrakter.

En ændring eller et tillæg til en eksisterende kontrakt skal behandles som en særskilt kontrakt, hvis der aftales levering af yderligere varer eller tjenesteydelser, som specifikt kan identificeres (eksempelvis biler via stelnummer, computere via fabriksnummer og lignende.) og kontraktprisen øges med et beløb, der til svarer den normale salgspris for produkterne fratrullet en eventuel rabat som følge af de konkrete omstændigheder vedrørende kontrakten.

Et eksempel herpå vil være, hvis der indgås en kontrakt om levering af 25 varebiler til en pris på 400.000 kr. stykket over de næste 8 måneder. Efter 4 måneder er der leveret 15 biler og der indgås på dette tidspunkt en aftale om levering af yderligere 10 varebiler til en pris på 350.000 kr. stykket. Den nye kontrakt på de 10 biler vil opfylde den første betingelse for behandling som en særskilt kontrakt, da bilerne kan identificeres. Hvis prisen på de 350.000 kr. repræsenterer den normale salgspris for varebilerne på det tidspunkt, hvor aftalen om de 10 ekstra varebiler bliver indgået, vil denne aftale skulle behandles som en særskilt kontrakt. Er normalprisen på indgåelses tidspunktet fortsat 400.000 kr. vil kontrakten ikke skulle behandles som en særskilt kontrakt, da den anden betingelse ikke er opfyldt.

Hvis det antages at prisen fortsat er 400.000 kr. vil kontrakterne blive omfattet af IFRS 15 afsnit 21.

Afsnit 21 omfatter to scenarier; et hvor varer kan identificeres særskilt i lighed med det første krav for at kunne behandle ændringen som en særskilt kontrakt og et scenarie hvor varerne ikke kan identificeret særskilt.

Hvis varerne kan identificeres særskilt, som tilfældet er i ovennævnte eksempel, vil ændringen skulle behandles som en modifikation af den eksisterende kontrakt. Dette betyder, at den eksisterende kontrakt anses for ophævet og der i stedet er indgået en ny kontrakt om dels levering af restleverancen fra den oprindelige kontrakt og dels de i den nye kontrakt tilkomne varer.

Transaktionsprisen for den "nye" kontrakt fastsættes til vederlaget i forbindelse med kontraktændringen, samt den del af den oprindelige kontrakts transaktionspris, som var allokeret til den ikke leverede del af leverancen.

Fortsættes eksemplet fra før vedrørende varebiler vil kontraktændringen skulle behandles som en modifikation af kontrakten, da varerne kan identificeres særskilt på baggrund af stelnummeret.

Dermed skal der opgøres en transaktionspris for den "nye" kontrakt. Denne kan opgøres til 10x400.000 kr. som er værdien af restleverancen fra den oprindelige kontrakt, tillagt 10x350.000 kr. som er vederlaget for kontraktændringen, tilsvarende en samlet transaktionspris på 7.500.000 kr. Denne allokeres i henhold til 5-trinsmodellen til hver særskilt identificerbare leveringsforpligtigelse, hvilket vil være de enkelte varebiler. Dermed vil hver varebil (leveringsforpligtigelse) have en værdi af 375.000 kr., som indregnes i takt med at bilerne leveres. Det bemærkes, at der ved modifikation af kontrakten ikke foretages korrektion af den allerede indregnede omsætning.

Hvis der i eksemplet ikke havde været tale om identificerbare varer ville reglerne omkring modifikation af kontrakten ikke have kunnet anvendes, og i stedet vil der være tale om en fortsættelse af den eksisterende kontrakt. Dette betyder, at der laves en ny vurdering af den oprindelige kontrakt sammen med ændringen. Dermed opgøres en ny transaktionspris for det samlede kontraktforhold og denne allokeres til de identificerede leveringsforpligtigelser efter samme princip som ved den oprindelige kontrakt.

Ændringen i transaktionsprisen allokeret til allerede opfyldte leveringsforpligtigelser indregnes som en regulering til omsætningen på tidspunktet for kontraktindgåelsen. Det er i denne forbindelse lige meget om der er tale om en positiv eller negativ regulering og om omsætningen fra leveringsforpligtigelserne er indregnet i et tidligere regnskabsår eller regnskabsperiode.

Fortsættelse af den eksisterende kontrakt vil eksempelvis finde sted, når der i entreprisekontrakter laves ændringer til materialer eller tegninger under processen, som ikke kan adskilles fysisk fra den oprindelige aftale. Der vil således være forskel på om kontrakten ændres med at der etableres ovenlysvinduer i køkkenet eller om der opføres et redskabsrum uafhængigt af huset.

Ovenlysvinduerne vil være en intrigeret del af huset og dermed ikke kunne adskilles fra den oprindelige aftale, men redskabsrummet vil kunne fysisk adskilles og dermed vil det kunne betragtes som en særskilt kontrakt.

IAS 18 indeholder som tidligere omtalt ingen regler for, hvordan kontraktændringer skal behandles, tillige indeholder IAS 11 ikke specifik omtale af kontraktændringer. I praksis er det dog min vurdering, at kontraktændringer, i det omfang det har været muligt at udskille dem særskilt, er blevet behandlet som særskilte kontrakter og når det ikke har været muligt, eksempelvis ved del af entreprisekontrakt er de blevet tillagt kontraktsummen og omsætningen reguleret indirekte via færdiggørelsesgraden. Således vil det formentligt blive begrænset, hvor stor en effekt specifikationen af reglerne i IFRS 15 vil få i praksis. Som følge heraf vil denne ændring ikke blive behandlet yderligere i den resterende del af opgaven

2.2.6.2 Garantier

Garantier er ofte forventet fra købers side, når der købes en vare eller en tjenesteydelse. Disse vil ofte enten være lovreguleret som eksempelvis i den danske Købelov, men de kan også være aftalt specifikt i kontrakten.

IFRS 15 indeholder i appendiks B vejledning til hvordan garantiforpligtigelsen skal behandles. Vejledningen fremgår af afsnit B28 til B33.

I IFRS 15 skelnes der mellem, om garantien er en intrigeret del af leverancen eller om der er tale om en særskilt leveringsforpligtigelse. Til vurderingen heraf ses der på hvorvidt garantien er lovbestemt, garantiperioden og de handlinger virksomheden i henhold til garantien er forpligtiget til at udføre.

Hvis garantien er lovbestemt, er dette i henhold til IFRS 15 en indikation på, at der ikke er tale om en særskilt leveringsforpligtigelse, men en intrigeret del af det at sælge varen. Dette vil eksempelvis gøre sig gældende i langt de fleste situationer, hvor kunden er en forbruger, da lovbestemte garantier oftest er etableret for at beskytte forbrugerne.

Er garantiperioden længere end sædvanligt indikerer dette, at der er tale om en særskilt leveringsforpligtigelse, da virksomheden har forpligtet sig over en længere periode, hvilket øger

sandsynligheden for at garantien bliver aktuelt. Dette er også tilfældet, hvis kunden har mulighed for at tilkøbe en længere garantiperiode.

Hvis virksomheden har forpligtiget sig til at yde anden service end at sikre produktet virker efter hensigten i perioden eksempelvis stille en lånebil eller lignende til rådighed eller dække skader på genstanden som følge af uheld, indikerer dette, at der er tale om en særskilt leveringsforpligtigelse. Disse typer vil ofte minde om forsikringer i deres dækning.

Der skal således foretages en konkret vurdering i det enkelte tilfælde for at fastslå hvilken type garanti, der er stillet. Men som hovedregel kan det antages, at har kunden betalt ekstra for garantien, så er den ikke en intrigeret del af salget og stiller virksomheden kunden bedre end lovgivning kræver, vil der formentlig heller ikke være tale om en intrigeret del af salget.

Er der tale om en garanti, som ikke er en intrigeret del af salget, skal denne betragtes som en særskilt leveringsforpligtigelse og en del af transaktionsprisen skal efter 5-trinsmodellens principper allokeres hertil. Indregningen af omsætningen vil herefter ske over den tid som garantiperioden dækker.

Er der tale om en garanti, som intrigeret del af salget, skal der ikke ske reduktion af omsætningen i forbindelse med salget. I stedet skal der indregnes en hensat forpligtigelse på garantiforpligtigelsen i henhold til de gældende regler i IAS 37 Hensatte forpligtigelser, eventualforpligtigelser og eventualaktiver. Reglerne omkring dette vil ikke blive gennemgået nærmere i nærværende opgave i det dette dels falder uden for opgaveteksten og dels er de samme regler, som har været gældende hidtil.

IAS 11 og 18 indeholder ikke nogen bestemmelser omkring behandlingen af garantier. Det kan argumenteres at de to standarders generelle omtale omkring opsplitting af transaktioner i enkelt identificerbare elementer,¹⁷ vil medføre at de garantier som efter IFRS 15 ikke anses for intrigerede garantier i forvejen vil være blevet behandlet som særskilte leveringsforpligtigelser, mens de øvrige er blevet behandlet efter IAS 37. Med dette argument vil der givet vis ikke ske en væsentlig ændring som følge af IFRS 15's vejledning omkring garantier. Det skal dog holdes

¹⁷ IAS 18 afsnit 13 og IAS 11 afsnit 7-8 implicit

for øje at påvirkningen i høj grad vil afhænge af, hvordan den enkelte virksomhed indtil nu har tolket reglerne omkring identifikation af enkelt transaktioner. Dermed vil nogen virksomheder blive påvirket af ændringerne, mens andre ikke vil, men der er i teorien ikke sket nogen væsentlig ændring i forhold til tidligere.

2.2.6.3 Returret

Ligesom garantier ofte er forventet når der købes produkter er der også en forventning om en eller anden form for returret specielt i forbindelse med forbruger køb. Ofte er der dog også i de generelle forretningsbetingelser ved salg til andre virksomheder indlagt en returret.

En returret kan, som det også var tilfældet med andre ydelser i forbindelse med identifikation af leveringsforpligtigelserne, være såvel nedskrevet som en uskreven regel i branchen eller en forventning fra kunden baseret på virksomhedens tidligere praksis.

Inden for bilbranchen ses det ofte at importørerne overfor forhandlerne tillader returnering af bilerne, såfremt de ikke bliver solgt. Dette er dog ikke omfattet af reglerne om returret, da der er tale om konsignationssalg, hvor importøren ikke har afgivet ejendomsretten til forhandleren inden slutsalget sker. Denne type ”returret” vil ikke blive behandlet nærmere, da der i langt de fleste tilfælde ikke vil være sket et egentlig salg fra importøren til forhandleren på det tidspunkt bilen returneres.

Salg med returret er ligesom salg med garantier behandlet i appendiks B til IFRS 15, således findes reglerne i afsnit B20 til B27.

Det er i forbindelse med returret vigtigt at bemærke, at en ombytning til en tilsvarende vare blot i en anden farve eller lignende, ikke anses for en returnering og derfor ikke skal behandles efter de regler, der vil blive beskrevet i dette afsnit. Det tilsvarende gør sig gældende i forbindelse med ombytning af fejlbehæftede varer, da disse er omfattet af IFRS 15’s regler omkring garantier.

Således omfatter reglerne omkring salg med returret de situationer, hvor kunden kan returnere varen mod at få pengene retur, et tilgodehavendebevis til butikken eller andre varer, som ikke tilsvarende den returnerede.

Når der sælges varer med returret indregnes kun den del af omsætningen/vederlaget, som det ikke forventes vil blive returneret. Det vil sige, at der udelukkende indregnes det beløb som virksomheden er overvejende sikker på er realiseret. Dette beløb skal opgøres på baggrund af reglerne omkring fastsættelse af transaktionsprisen jævnfør den tidligere gennemgang heraf i afsnit 2.2.3. I forbindelse med returret vil det særligt være standardens afsnit 56-58 omkring variable vederlag, der gør sig gældende i forbindelse med skønnet af den ”sikre” del af omsætningen.

Skønnet kan opgøres enten som det mest sandsynlige vederlag eller et vejet gennemsnit af de mulige udfald af kontrakten, hvor der tages hensyn til sandsynligheden af hvert udfald – dette kaldes forventningsværdien.

Hvis virksomheden sælger mange af den samme vare eller ensartede varer, vil der ofte være tilstrækkelig historisk data til at kunne benytte det mest sandsynlige vederlag på baggrund af en historisk returneringsprocent.

Dette kan illustreres med et eksempel, hvor en virksomhed sælger 50 skabe á 500 kr. med returret til en kunde. Historisk returneres 25% af de solgte varer i den pågældende kategori. Under disse forudsætninger må der kun indregnes 75% af vederlaget svarende til 18.750 kr. i forbindelse med levering af skabene.

I forbindelse med salget vil der opstå et vareforbrug svarende til kostprisen på varerne. Hvis det i ovenstående eksempel antages, at hver vare har en kostpris på 250 kr. vil der normalt registreres et vareforbrug svarende til 50x250 kr., men da der er en forventning om at 25% af skabene vil blive returneret, skal der i henhold til IFRS 15 afsnit B25 indregnes en periodeafgrænsningspost under aktiverne svarende til varernes lagerværdi fratrukket eventuelle returneringsomkostninger herunder evt. værdiforringelse. I eksemplet omkring skabene antages det, at der ikke er nogen returneringsomkostninger eller værdiforringelse og der vil derfor skulle indregnes en periodeafgrænsningspost på 3.125 kr. svarende til 25% af vareforbruget. Periodeafgrænsningsposten skal repræsentere den ret sælger har til at tage varen retur.

Den del af vederlaget, som ikke kan indregnes i omsætningen, som følge af den forventede returnering indregnes som en tilbagebetalingsforpligtigelse, idet der er en forventning om at beløbet skal tilbagebetales til kunden. I eksemplet med skabene vil denne udgøre 6.250 kr. svarende til 25% af vederlaget på 25.000 kr.

Konsekvenserne for resultatopgørelse og balance i eksemplet med skabene er vist i nedenstående tabel, hvor kolonnerne vederlag og vareforbrug viser indregningen uden returret og korrektionen som følge af returretten vises i kolonnen korrektion af returvarer.

	Primo	Vederlag	Vareforbrug	Korrektion returvarer	Efter salg
<i>Resultatopgørelsen</i>					
Omsætning		25.000		-6.250	18.750
Vareforbrug			-12.500	3.125	-9.375
<i>Resultat</i>					9.375
<i>Aktiver</i>					
Varelager	12.500		-12.500		-
Tilgodehavender hos kunder		25.000			25.000
Periodeafgrænsningsposter				3.125	3.125
<i>Passiver</i>					
Forpligtigelser				-6.250	-6.250

Tabel 1 Eksempel på behandling af returret (kilde: egen tilvirkning)

I forbindelse med årsafslutningen stiller IFRS 15 krav om, at der skal foretages revurdering af tilbagebetalingsforpligtigelsen, således at eventuelle ændringer i forventningerne til returneringer herunder ændringer i forbrugernes adfærd bliver repræsenteret. Dermed skal tilbagebetalingsforpligtigelsen ved hver årsafslutning repræsentere den faktisk forventede returnering af årets omsætning. Ændringen i tilbagebetalingsforpligtigelsen reguleres uagtet fortegn via omsætningen.

Tilsvarende skal der foretages regulering af periodeafgrænsningsposten, såfremt der sker ændringer i forventningerne til returneringen. Reguleringen foretages her i vareforbruget.

Selvom standarden ikke direkte foreskriver det må det antages, at såvel periodeafgrænsningsposten som forpligtigelsen kan tilbageføres så snart perioden, hvor varen kan returneres, udløber. Således vil der ved årsafslutningen kun skulle tages stilling til de salg, hvor returperioden ikke er udløbet.

I IAS 11 fremgår der ikke nogen bestemmelser omkring returnering, hvilket sandsynligvis skal ses i lyset af at kontrakter, der kan opfylde betingelserne i IAS 11, sjældent vil resultere i en

egentlig returnering. Til gengæld indeholder IAS 18 i afsnit 17 en bestemmelse omkring returret. Det fremgår heraf, at omsætningen indregnes på salgstidspunktet under forudsætning af, at der kan skønnes en pålidelig sandsynlighed for tilbagelevering og der indregnes en forpligtigelse til imødegåelse af denne. Derudover fremgår det af afsnit 19 i IAS 18, at der skal benyttes matching-princip mellem omsætning og omkostninger.

Kombinationen af disse to bestemmelser vil medføre, at den hidtidige praksis for håndtering af returret er i overensstemmelse med bestemmelserne i IFRS 15 og der er som følge heraf ikke nogen teoretisk ændring. Tillige forventes der ikke nogen praktisk effekt på dette område som følge af implementeringen af IFRS 15, hvilket understøttes af de regnskaber, der vil blive gennemgået i afsnit 3

2.2.6.4 Kundeloyalitetsprogrammer og kundeoptioner

I detailledet er det de sidste mange år blevet meget populært med kundeklubber, hvor der optjenes point i takt med køb af produkter. Pointene kan så efterfølgende bruges til at opnå rabat på køb, modtage en gave eller på at købe andre produkter. Kundeloyalitetsprogrammer ses dog også andre steder som eksempelvis inden for rejsebranchen, hvor pointene kan veksles til en gratis flyvning eller gratis hotelovernatning eller lignende.

IFRS 15 tager i appendiks B afsnit B39-B47 højde for udbredelsen af kundeloyalitetsprogrammer i form af bestemmelser omkring behandling af kundeoptioner. Bestemmelserne dækker over såvel optjening af bonuspoint, rabatter på fremtidige varer som muligheden for kontraktforlængelse.

En kundeoption opstår i henhold til IFRS 15, når kunden gives en ret til at erhverve yderligere aktiver eller tjenesteydelser. En kundeoption er dog kun en leveringsforpligtigelse for sælger, hvis kunden ikke kunne have opnået de fordele kundeoptionen giver uden at have indgået den første kontrakt.

Det betyder eksempelvis, at hvis Skousen i forbindelse med køb af en vaskemaskine giver en rabat kupon til køb af en tørretumbler med, vil der være tale om en kundeoption, der udløser en leveringsforpligtigelse, da kunden ikke ville kunne få rabatten på tørretumbleren, hvis ikke vaskemaskinen var blevet købt. Kunne kunden opnå den samme rabat uden at have købt vaskemaskinen eksempelvis fordi den specifikke tørretumbler er på tilbud, vil rabat kuponen ikke udløse en leveringsforpligtigelse, der vil i så fald blot være tale om et markedsføringstilbud til kunden.

Hvis der er tale om kundeloyalitetsprogrammer vil det være usandsynligt, at der ikke er tale om en kundeoption, der udløser en leveringsforpligtigelse, da ideen med loyalitetsprogrammerne netop er, at få kunderne til at komme tilbage efter mere.

Kundeoptioner, som udløser en leveringsforpligtigelse, indgår sammen med de øvrige leveringsforpligtigelser i den kontrakt, som har udløst kundeoptionen, i fordelingen af transaktionsprisen. I henhold til 5-trinsmodellens step 4 skal transaktionsprisen fordeles på baggrund af en relativ isoleret salgspris. Som beskrevet tidligere, betyder dette at den "normale" salgspris for alle leveringsforpligtigelserne lægges sammen og vederlaget for kontrakten fordeles på baggrund forholdsmæssigt heraf til de enkelte leveringsforpligtigelser.

Dette betyder, at hvis en kundeoption giver ret til et bestemt beløb i rabat ved næste køb vil denne rabat være den isolerede salgspris for kundeoptionen, som benyttes til fordelingen.

Udløser et køb af tøj for 2.000 kr. eksempelvis bonuspoint, som kan benyttes til at få 100 kr. i rabat på næste køb, vil der som udgangspunkt være to leveringsforpligtigelser i forbindelse med købet.

Leveringsforpligtigelse 1: Tøj til en værdi af 2.000 kr.

Leveringsforpligtigelse 2: Bonuspoint/Rabatkupon til en værdi af 100 kr.

Den samlede "normale" salgspris vil således være 2.100 kr., mens transaktionsprisen er 2.000 kr.

Denne fordeles forholdsmæssigt til de to leveringsforpligtigelser

Leveringsforpligtigelse 1: $2.000/2.100 \cdot 2.000 = 1.905$ kr.

Leveringsforpligtigelse 2: $100/2.100 \cdot 2.000 = 95$ kr.

Dermed vil der ved salget af tøjet skulle indregnes 1.905 kr. i omsætningen ved levering af tøjet, mens de resterende 95 kr. betragtes som en forudbetaling for det fremtidige køb og derfor først skal indregnes som omsætning, når rabatten udnyttes.

Hvis kundeoptionen ikke udløser en konkret vare, ydelse eller rabat er det ikke muligt direkte at observerer en isoleret salgspris for kundeoptionen og denne skal i stedet skønnes. Ved skønnet skal der tages højde for den rabat kunden kunne få uden at udnytte optionen og sandsynligheden for at kunden udnytter optionen.

Dette kan illustreres ved det følgende eksempel:

Der sælges en computer til en pris på 8.500 kr. i forbindelse med købet får kunden et købsbevis på køb af en hvilken som helst printer med en rabat på 60% i forhold til normalpris, som skal udnyttes inden 14 dage. I samme periode er der en generel kampagne på printere med rabat på 20 %.

Historisk er det cirka 50% af kunderne der benytter sig af rabatkuponen og der købes printer til en gennemsnitlig pris på 1.500 kr.

Kundeoptionen yder yderligere 40%-point rabat i forhold til, hvad kunden ville have kunnet få af rabat på printeren uden at have købt en computer. Rabatten skal som følge heraf i henhold til IFRS 15 behandles som en kundeoption og som en særskilt leveringsforpligtigelse. Da der er tale om en procentuel rabat, kan der ikke direkte observeres en særskilt salgspris for kundeoptionen og denne skal derfor skønnes.

Den rabat, der forventes at skulle gives ved udnyttelse af optionen, er 600 kr. (40% af 1.500 kr.). Da skønnet skal tage højde for sandsynligheden for optionen udnyttes reduceres den til 300 kr., da der kun var 50% sandsynlighed dette.

Herefter er der to leveringsforpligtigelser i lighed med det tidligere eksempel omkring tøjkøbet og transaktionsprisen på 8.500 kr. kan allokeres med 8.210 kr. til computeren og 290 kr. til kundeoptionen.

Dermed indregnes 8.210 kr. som omsætning ved udlevering af computeren til kunden, mens 290 kr. henstår i balancen som en kontraktlig forpligtigelse, indtil kunden har udnyttet tilbuddet eller fristen på de 14 dage er gået.

Hvis kundeoptionen ikke som i ovenstående eksempel har en konkret udløbsdato skal virksomheden opretholde indregningen af forpligtigelsen i det omfang det er sandsynligt at optionen vil blive udnyttet. Dermed vil der skulle foretages en vurdering baseret på historik, således at den del af forpligtigelsen, som ikke forventes indløst (også kaldet breakage-beløbet) indregnes i omsætningen i forbindelse med vurderingen. I praksis bør dette ske som minimum en gang årligt, men vil for de fleste virksomheder tillige være relevant at foretage i forbindelse med perioderegnskaber i årets løb.

IAS 18 indeholder ikke noget regelsæt omkring kundeoptioner og kundeloyalitetspoint. Til gengæld forefindes der et IFRIC fortolkningsbidrag vedrørende kundeloyalitetsprogrammer (IFRIC 13), som trådte i kraft for regnskabsår, der begyndte 1. juli 2008 eller senere. Således

indeholder IFRIC 13 de nuværende bestemmelser omkring kundeloyalitetsprogrammer og dermed indirekte bestemmelserne omkring kundeoptioner.

IFRIC 13 gør sig gældende i de tilfælde, hvor en virksomhed i forbindelse med et salg af en vare eller tjenesteydelse tildeler kunderne bonuspoint eller lignende til brug for at opnå en senere rabat eller gratis vare eller tjenesteydelse jf. afsnit 3 i fortolkningsbidraget.

IFRIC 13 fastslår med henvisning til IAS 18 afsnit 13, at bonuspoint skal betragtes som en separat leveringsforpligtigelse og den betaling, der modtages i forbindelse med det bonuspointudløsende salg, skal allokere til såvel selve salget som bonuspointene. Fortolkningsbidraget fastslår at den del af betalingen, som allokere til bonuspointene skal måles under hensyn til dagsværdien af disse. Det fremgår ikke direkte af fortolkningsbidraget, hvorledes fordelingen skal foretages, men da den skal foretages under hensyn til den værdi bonuspointene repræsenterer må det antages, at der skal foretages en forholdsmæssig fordeling mellem det bonuspointudløsende salg og bonuspointene tilsvarende eksemplet gennemgået under IFRS 15.

Det er her vigtigt at bemærke, at IFRIC 13 ulig IFRS 15 ikke skelner mellem om værdien af bonuspointene kan observeres direkte eller ej. Dermed vil der i de situationer, hvor værdien ikke direkte kan observeres, eksempelvis fordi der kan vælges mellem forskellige varer af forskellig pris eller fordi der gives en procentmæssig rabat, kunne opstå en forskel mellem den nuværende indregning og den fremtidige indregning. I afsnit 3 vil analysen af de forventede praktiske ændringer blandt andet omfatte detailvirksomheden Matas A/S, som netop har bonuspoint og i denne forbindelse vil det blive belyst om den teoretiske ændring også forventes at give en praktisk effekt.

2.3 Forventede teoretiske ændringer

Der er siden udmeldelsen tilbage i 2008, om at IASB ville igangsætte arbejdet med en ny standard for måling og indregning af omsætningen, blevet skrevet flere artikler omkring de forventede ændringer som følge af en ny standard

Der foreligger adskillige artikler fra 2014, hvor IASB i maj udsendte den nye standard IFRS 15. Der er efterfølgende i 2015 foretaget enkelte ændringer herunder ikrafttrædelsestidspunktet, ligesom der i april 2016 blev udsendt en række præciseringer af standarden, som har gjort at standarden i dag ser ud som vedtaget af EU kommissionen d. 22. september 2016.

Således udgav FSR den 2. juli 2014 eksempelvis en artikel baseret på en artikel fra IASB-medlemmet Patricia McConnell.¹⁸ Af artiklen fremgår det, at det vil være meget forskelligt, hvordan virksomheder bliver påvirket af ændringerne i den nye IFRS 15, ligesom det fremgår at et af de områder, der forventes at kunne være en stor effekt på er klassifikationen af leveringstidspunktet; om dette sker over tid eller på et bestemt tidspunkt.

PWC udgav tillige i 2014 en publikation omkring ændringerne som følge af den nye IFRS-standard.¹⁹ PWC noterede sig dengang, at der for mange virksomheder ikke vil være de store ændringer i regnskabspraksis. Opsummeret var de mest væsentlige forventede ændringer ifølge PWC følgende:

- Ændring af indregningskriteriet fra ”fordele og risici” til ”kontrol”
- Øgede note- og oplysningskrav
- Mere vejledning eksempelvis på fordeling af vederlag mellem forskellige leveringsforpligtigelser og behandlingen af variable vederlag

Således er IASB, FSR og PWC nogenlunde enige om, at det ikke er alle virksomheders indregning og måling af omsætning, der vil blive påvirket væsentligt, men det snarere er specifikke problemstillinger standarden nu giver vejledning til, hvor der ikke tidligere har været hjælp at hente i IAS 11 og 18.

I det følgende vil nogen af de faktiske forskelle blive gennemgået nærmere. Forskellene er udvalgt på baggrund af et generelt kendskab til de eksisterende standarder, samt gennemlæsning af disse i forhold til IFRS 15's 5-trinsmodel. Der er fokuseret på de områder, som kan have betydning for flest virksomheder og som derfor har en generel indvirkning. Der er i henhold til opgavens afgrænsning set bort fra de øgede notekrav, da disse ikke har indvirkning på indregningen og måling af omsætningen, men udelukkende oplysningsgraden i regnskabet. Endvidere er de i afsnit 2.2.6 belyste specialområder, som ikke blev vurderet, at have en store teoretisk eller praktisk effekt ikke medtaget. Dette betyder, at det fra afsnit 2.2.6 kun er kundeloyalitetsprogrammer, der medtages i nærværende afsnit.

¹⁸ Kilde: (12)

¹⁹ Kilde: (13)

Ændring af indregningskriteriet

I IFRS 15 er indregningskriteriet, når kunden opnår kontrol over aktivet. Kontrollen er defineret ved at kunne anvise brugen af, og opnå de væsentligste fordele fra aktivet.

I IAS 18 afsnit 14 punkt a er indregningskriteriet, at væsentlige risici og afkast er overført til køber. I afsnit 15 oplyses det, at dette i de fleste tilfælde vil være samtidig med, at køber overtager ejendomsretten eller kommer i besiddelse af aktivet.

Ændringen af ordet risici til ordet kontrol vurderes ikke at have nogen væsentlig effekt på indregningstidspunktet, da der oftest vil være en sammenhæng mellem hvem der har kontrollen, og hvem der bærer risiciene ved et aktiv.

Ændringen er formentlig i stedet et spørgsmål om harmonisering med definitionen af aktiver generelt.

Indregning af omsætning over tid

I de eksisterende standarder²⁰ beror muligheden for at indregne omsætning over tid på klassifikationen af kontrakten. Der skelnes mellem varer, tjenesteydelser og entreprisekontrakter. For de to sidst nævnte kan omsætningen indregnes efter produktionskriteriet.²¹ Dette betyder i praksis at omsætningen indregnes i takt med at projektet færdiggøres og dermed over tid.

Således er muligheden for at indregne omsætningen over tid absolut afhængig af klassifikationen af den givne kontrakt.

Eksempelvis vil et typehusfirma sjældent kunne klassificere sine opførsler af typehuse som en entreprisekontrakt, da dette jævnfør IAS 11 afsnit 3 er defineret som en individuelt forhandlet kontrakt om eksempelvis opførsel af en bygning. Det betyder, at køber skal have afgørende indflydelse på forhold som design, indregning og valg materialer og ikke blot vælge fra et standardkatalog, som tilfældet er ved typehuse.

Efter IFRS 15 er der, som omtalt i afsnit 2.2.2.1, tre kriterier, der gør at omsætningen må indregnes over tid og så længe blot ét af kriterierne er opfyldt, må kontrakten indregnes over tid. De tre kriterier er:

²⁰ IAS 11 og IAS 18

²¹ IAS 11 afsnit 25 og IAS 18 afsnit 20-21

- Kunden modtager og forbruger fordelene i takt med at virksomheden leverer ydelsen
- Ydelserne skaber et nyt aktiv eller øger værdien af et af kundens eksisterende aktiver og kunden får kontrol over aktivet (eller værdiforøgelsen) i takt med fremstillingen.
- Sælger kan ikke bruge aktivet der skabes til andet og har et retsgyldigt krav på betalinger for de ydelser der er udført til dato, herunder om der i kontrakten er indarbejdet forhold der forhindre sælger i at benytte aktivet til andet.

Dette betyder teoretisk at eksempelvis typehusvirksomhederne nu vil kunne indregne over tid, da der kan argumenteres for at det andet og tredje kriterie er opfyldt.

Således er der i IFRS 15 ændret på en af de grundlæggende principper for indregning af omsætningen, som følge af at kravene for at kunne indregne over tid er blevet mindre specifikke.

Identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser

Et af de fem steps i IFRS 15 er at identificere særskilte leveringsforpligtigelser, og dermed muliggøre forskellig indregningsmetoder og tidspunkter for forskellige dele af kontrakten. Der er i standarden opstillet specifikke kriterier for, hvornår en transaktion kan og skal betragtes som en særskilt leveringsforpligtigelse.

IAS 18 indeholder ligeledes krav om, at indregningsmetode og tidspunkt skal ses pr. transaktion i aftalen, men der gives ikke nogen vejledning til, hvornår en transaktion skal behandles selvstændigt, og hvornår flere transaktioner kan betragtes samlet, ligesom begrebet ”transaktion” ikke er klart defineret. Som følge heraf vil der efter IAS 18 på to identiske kontrakter kunne ske forskellig regnskabsmæssig behandling og dermed forskydning mellem indregnings-tidspunkterne for omsætningen.

Med den nye IFRS 15's meget specifikke krav til hvornår der er tale om en selvstændig leveringsforpligtigelse, er der nu fastsat nogen rammer for det skøn, der skal foretages i forbindelse med vurdering. Således at der ikke er plads til den brede fortolkning af reglerne, som tidligere kan have medført forskelle i den regnskabsmæssige behandling.

Dette vil også betyde, at de nye kriterier potentielt kan få stor indvirkning på indregningstidspunktet for de enkelte dele af en kontrakt.

Påvirkningen af netop denne ændring vil i høj grad afhænge af, hvordan den enkelte virksomhed indtil nu har tolket reglerne omkring identifikation af enkelt transaktioner. Dermed vil nogen virksomheder blive påvirket af ændringerne, mens andre ikke vil.

Fordeling af transaktionsprisen

I såvel IAS 18 som IAS 11 er målingen af omsætningen defineret ved dagsværdien af det modtagne eller tilgodehavende vederlag under hensyntagen til eventuelle rabatter. Definitionen gør sig gældende såvel på den samlede kontrakt som på den enkelte del transaktion.

Efter IFRS 15 skal der jævnfør tidligere omtale identificeres en observeret salgspris, som ofte vil være sælgers normale salgspris for varen/ydelsen, når den sælges alene. Herfra skal eventuelle rabatter, som er specifikt tilknyttet leveringsforpligtigelsen, fratrækkes. En eventuel samlet rabat skal forholdsmæssigt fordeles.

Er det ikke muligt at observere en direkte salgspris skal denne skønnes eventuelt ved brug af en af de tre metoder standarden forslår.

Helt overordnet set vil dette resultere i at transaktionsprisen for den enkelte leveringsforpligtigelse bliver, det virksomheden forventer at vederlaget for varen/ydelsen er og hvorfor værdien bør tilsvare dagsværdien. Dermed må det forventes, at denne ændring ikke giver nogen væsentlige effekter på virksomhedernes indregning og måling.

Indregning af variable vederlag

De hidtidige IAS 18 og IAS 11 indeholder ikke nogen specifikke bestemmelser omkring variable vederlag. I IAS 18 afsnit 18 vedrørende varer og afsnit 22 vedrørende tjenesteydelser, fremgår det at omsætning generelt skal indregnes, når det er sandsynligt at virksomheden vil opnå de økonomiske fordele ved transaktionen. En tilsvarende formulering findes i IAS 11 afsnit 28.

I henhold til den nye IFRS 15 afsnit 56 fremgår det, at variable vederlag kun må medregnes i transaktionsprisen, såfremt det er meget sandsynligt, at omsætningen vil finde sted.

Ændringen ligger således i overgange fra sandsynligt til meget sandsynligt. Som følge heraf vil det efter IFRS 15 på nogen variable vederlag ske en senere indregning end tidligere, da det er nødvendigt at få afklaret flere usikre momenter end tidligere for at opfylde indregningsbetingelsen.

Under variable vederlag ses også på behandlingen af kundeloyalitetsprogrammer, som eksempelvis bonuspoint. Som det kunne konstateres i afsnit 2.2.6.4 er reglerne omkring dette blevet uddybet markant i IFRS 15 i forhold til tidligere og det må forventes, at der kan ske en forskydning i allokeringen af vederlag omkring bonuspoint. Dette vil sandsynligvis primært gøre sig gældende i de tilfælde, hvor det ikke er muligt at direkte observere en "normalpris" for bonuspointene.

3 Analyse af de praktisk forventede ændringer

I det foregående afsnit er nogen af de teoretiske forskelle mellem de hidtidige standarder og IFRS 15 blevet belyst.

I dette afsnit vil det blive undersøgt, hvordan nogle børsnoterede virksomheder i Danmark forventer at overgangen til IFRS 15 vil påvirke årsrapporten.

Der tages udgangspunkt i de udvalgte selskabers senest offentliggjorte årsrapport pr. 31.12.2017, hvilket for et stort vedkommende vil være enten årsrapporten 2016 eller 2016/17. I disse årsrapporter vil der som følge af ESMA's²² anbefaling fra juli 2016²³ være indarbejdet mere eller mindre detaljerede beskrivelser af de forventede effekter af implementeringen af IFRS 15.

Der er udvalgt følgende virksomheder indenfor de i afsnit 1.3 udvalgte brancher.

- Medicinalindustrien
 - o Novo Nordisk A/S, CVR-nr. 24 25 67 90
 - o H. Lundbeck A/S, CVR-nr. 56 75 99 13
- Bryggerier
 - o Carlsberg, CVR-nr. 61 05 64 16
 - o Harboes Bryggeri A/S, CVR-nr. 43 91 05 15
- Detailhandel o.lign.
 - o Matas A/S, CVR-nr. 27 52 84 06
 - o Gyldendal, CVR-nr. 58 20 01 15
- Underholdning
 - o Tivoli A/S, CVR-nr. 10 40 49 16
 - o Parken Sport & Entertainment, CVR-nr. 15 10 77 07

For de udvalgte virksomheder er der indhentet den seneste offentligt tilgængelige årsrapport på CVR.dk. Af bilag 1 fremgår de anvendte uddrag af årsrapporterne omkring nuværende regnskabspraksis på omsætningen, samt den forventede påvirkning som følge af implementeringen af IFRS 15.

²² ESMA = European Securities and Markets Authority

²³ Kilde: (14) afsnit 24

3.1 Medicinalindustrien

3.1.1 Novo Nordisk A/S

Novo Nordisk er en af Danmarks største lægemiddelvirksomheder med speciale indenfor diabetesbehandling.²⁴

Novo Nordisk A/S' hovedaktivitet består af salg, udvikling og produktion af selskabets produkter, samt koncernfunktioner.²⁵ Selskabet aflægger årsregnskab for såvel koncernen som moderselskabet efter de internationale standarder.

Selskabets regnskabspraksis for 2016 vedrørende indregning og måling af omsætningen fremgår af bilag 1 A Uddrag 1. Det fremgår heraf, at omsætningen indregnes til dagsværdi, når alle væsentlige risici og fordele er overdraget til køber, samt at variable elementer som salgsrabatter indregnes efter bedste skøn baseret på blandt andet erfaringer fra tidligere år og lignende kunder. Endvidere indregnes salget i tilfælde af "sale-or-return" kun når der er tilstrækkelig data fra tidligere år eller lignende produkter/lignende markeder til, at det med stor sandsynlighed kan vurderes at salget reelt er sket.

I årsrapporten fremgår tillige forventningerne til effekten af IFRS 15 jf. bilag 1 A Uddrag 2. Novo Nordisk forventer at implementere IFRS 15 med virkning fra ikrafttrædelsesdatoen 1. januar 2018.

Novo Nordisk er på baggrund af udførte analyser nået frem til at implementeringen af IFRS 15 ikke vil have nogen væsentlig effekt på selskabets årsrapport i forhold til indregning og måling. I forbindelse med analyserne er der blandt andet fokuseret på variable elementer og de skærpede krav for indregning af disse.

Novo Nordisk forventer, at den eneste væsentlige effekt af implementeringen vil være øgede noteoplysninger.

²⁴ Kilde: (15)

²⁵ Kilde: Novo Nordisk A/S Årsrapport 2016 s. 114

3.1.2 H. Lundbeck A/S

H. Lundbeck er ligesom Novo Nordisk en af Danmarks største medicinal virksomheder. Lundbeck har specialiseret sig inden for medicinering af sindslidelser som eksempelvis depression og Alzheimers.²⁶

H. Lundbeck aflægger årsrapporten for såvel koncernen som moderselskabet efter de internationale standarder. Koncernens hovedaktivitet består af salg, udvikling og produktion af koncernens produkter.

Selskabets regnskabspraksis for 2016 vedrørende indregning og måling af omsætningen fremgår af bilag 1 Uddrag 3 og Uddrag 4.

Af selskabets regnskabspraksis fremgår det ikke direkte, hvordan omsætningen måles, og det må derfor antages at dette er til dagsværdi, som krævet af standarderne. Tillige fremgår der ikke indregningsprincipper for den del af omsætningen, der ikke stammer fra licenser og udviklingssamarbejder. Det er således ikke muligt på baggrund af den foreliggende årsrapport, at fastslå kriterierne for indregning af eksempelvis salg af koncernens udviklede produkter, hvorvidt denne udeladelse skyldes at Lundbeck-koncernen udelukkende forestår udvikling af produkter er ikke undersøgt nærmere.

Det fremgår af note 1 til regnskabet, at indtægter fra licenser indregnes, når:

- alle væsentlige risici og fordele er for aktivet er overført til køber
- den ledelsesmæssige kontrol over aktivet er afgivet
- værdien af hver transaktion kan opgøres
- dagsværdien fastsættes pålidelig
- Lundbeck med sandsynlighed vil modtage betalingerne og ikke har nogen fremtidige leveringsforpligtigelser vedrørende det pågældende aktiv.

I forhold til indtægter fra udviklingssamarbejder fremgår det at disse indregnes, når en betaling vedrører forskning som er udført, køberen har fået adgang og ejerskab til resultatet, der kan beregnes en pålidelig dagsværdi og det er sandsynligt at Lundbeck vil få betalingen.

²⁶ Kilde: (16)

I årsrapporten for 2016 fremgår det tillige, hvorledes implementeringen af IFRS 15 på nuværende tidspunkt skønnes at blive jf. bilag 1 B Uddrag 5. Heraf fremgår det at Lundbeck ligesom Novo Nordisk har foretaget en vurdering af påvirkningen på deres regnskab. Lundbeck forventer, at IFRS 15 vil kunne påvirke indregningstidspunktet for visse samarbejds- og licensaftaler, som følge af, at det er meget sandsynligt at omsætningen vil blive realiseret tidligere end de på nuværende tidspunkter indregner omsætningen fra udviklingssamarbejder. Herudover forventes der en øgning i noteoplysninger.

3.1.3 Opsummering medicinal industrien

På baggrund af ovenstående regnskaber for Novo Nordisk A/S og H. Lundbeck A/S kan det konstateres at de forventede effekter af implementeringen af IFRS 15 på indregning og måling primært er lokaliseret til tidspunktet for indtægtsførelse af nogen meget specifikke typer af omsætning, mens det forventes at den mere gængse omsætning i form af salg af selskabernes varer ikke vil blive påvirket i væsentlig grad.

Herudover forventes den væsentligste effekt af implementeringen at være de øgede notekrav på omsætningen.

3.2 Bryggerier

3.2.1 Carlsberg A/S

Carlsberg A/S er moderselskab til Carlsberg Danmark A/S samt en lang række andre danske og udenlandske selskaber som til sammen udgør Carlsberg Group. Carlsberg Group er en af verdens største bryggerier og repræsenteret på mere end 150 markeder.²⁷ Carlsbergs aktiviteter består primært af produktion og salg af gruppens 140 mærker.

Som følge af at Carlsberg A/S er et holdingselskab uden egen omsætning vil der i det følgende blive fokuseret på koncernregnskabet for Carlsberg Group.

Carlsberg Groups omsætning stammer primært fra salg af varer, royaltyindkomst og lignende jf. Uddrag 6 i bilag 1. Omsætning fra salg af varer indregnes når alle væsentlige risici og fordele er overdraget til køber. Oftest indtræffer dette ved levering til kunden.

²⁷ Kilde: (17)

Der anvendes i stort omfang rabatter i form af eksempelvis mængderabatter og aktivitetsrabatter. Aktivitetsrabatter dækker blandt andet over rabat som følge af en attraktiv placering hos kunden. Rabatterne bliver estimeret på månedsbasis baseret på erfaringer fra tidligere perioder og indregnes på baggrund af dette estimat.

I forbindelse med vurderingen af rabatter skelnes der mellem om en given aktivitet, som Carlsberg betaler en del af, er reelle rabatter eller markedsføringsomkostninger. Er der tale om en aktivitet i tæt tilknytning til mængden den givne kunde køber bliver de klassificeret som rabatter med modregning i omsætning. Er der i stedet tale om aktiviteter rettet mod det generelle marked og ikke den specifikke kunde betragtes omkostningen ikke som en rabat, men en markedsføringsomkostning og bliver derfor ikke modregnet i omsætningen.

Carlsberg har i årsrapportens sektion 9.4 beskrevet den forventede indvirkning af vedtagne IFRS-standarder, som træder i kraft i nærmeste fremtid.²⁸ Det fremgår heraf, at det forventes at IFRS 15 vil påvirke driftsmarginen²⁹ med 0,2-0,3 procentpoint. Påvirkningen skyldes ifølge Carlsberg, at de omkostninger, som er omtalt ovenfor, tidligere blev betragtet som markedsføringsomkostninger, som følge af man har lavet events og lignende sammen med kunderne, efter den nye IFRS 15 vil disse blive betragtet som en rabat på de købte varer. Med dette henviser Carlsberg til IFRS 15 afsnit 6, hvor det fremgår at standarden skal bruges på alle kontrakter med kunder, samt IFRS 15 afsnit 24 hvor af det fremgår at leveringsforpligtigelser kan være såvel specifikt omtalte i kontrakten, men også en del af den normale forretningspraksis. Ud fra at Carlsberg historisk har haft mange arrangementer og lignende sammen med kunder, kan det med rimelighed antages, at kunderne har en forventning om at få en eller anden form for tilskud til disse markedsføringsarrangementer og det vurderes derfor sandsynligt, at disse omkostninger for Carlsberg efter IFRS 15 vil være at betragte som en rabat på produkterne.

Foruden ovenstående forventes IFRS 15 ikke at have nogen væsentlig indvirkning på årsregnskabet for Carlsberg Group. Der bliver således tale om en ren præsentationsmæssig påvirkning uden resultateffekt.

²⁸ Jf. Uddrag 7 i bilag 1

²⁹ Driftsresultat før særlige poster i forhold til omsætningen

3.2.2 Harboes Bryggeri A/S

Harboes Bryggeri A/S aflægger årsrapport for perioden 1. maj 2016 til 30. april 2017 og det vil som følge heraf være årsrapporten for 2016/17 som benyttes i analysen.

Harboes Bryggeri er et lidt mindre bryggeri end Carlsberg. Således opererer Harboes Bryggeri på 90 markeder og med produktion i 3 lande.³⁰

Harboe Bryggeri A/S er moderselskab i Harboe-koncernen og der vil som følge heraf i det følgende blive fokuseret på koncernregnskabet for Harboe-koncernen. Hovedaktiviteten i koncernen består i produktion og salg af øl, læskedrikke, maldrikke og malurts produkter jf. ledelsesberetningen for 2016/17.

Harboes forventer ikke, at implementeringen af IFRS 15 vil have nogen påvirkning på årsrapporten for koncernen jf. Uddrag 9 på bilag 1.

Selskabets nuværende regnskabspraksis menes således at være i overensstemmelse med IFRS 15, i det koncernen ikke har nogen længerevarende kontrakter, kontrakter med flere leveringsforpligtigelser eller kontrakter med variabelt vederlag.

Det fremgår af den nuværende praksis at indregning af omsætningen sker når risikoovergangen er sket til kunden og at omsætningen måles til dagsværdien af det aftalte vederlag.³¹ Der er således i den nuværende regnskabspraksis ikke forhold der indikere at der bør ske en væsentlig påvirkning af årsrapporten.

3.2.3 Opsummering bryggeribranchen

På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at den almindelige drift med produktion og salg af produkter i bryggeribranchen ikke forventes at blive påvirket væsentligt af implementeringen af IFRS 15.

Der er for Carlsbergs vedkommende tale om en påvirkning i vurderingen af hvorvidt dele af kontrakterne er rabatter på omsætningen eller markedsføringsomkostninger. Dermed vedrører

³⁰ Kilde: (18)

³¹ Jf. Uddrag 8 i bilag 1

den forventede effekt IFRS 15's krav om, at betalinger til kunder, som ikke er betalinger for særskilte varer eller ydelser, skal modregnes i omsætningen. Den forventede effekt fra Carlsbergs side er således af ren klassifikationsmæssig karakter og det må antages, at de i forbindelse med analyse af kontrakterne har konkluderet, at der ikke er tale om en betaling for markedsføringsaktiviteter, men en reel rabat.

3.3 Detailhandel o.lign.

3.3.1 Matas A/S

Matas A/S aflægger årsrapport for perioden 1. april 2016 til 31. marts 2017 og det vil som følge heraf være årsrapporten for 2016/17, som benyttes i analysen. Analysen vil endvidere blive baseret på koncernregnskabet.

Matas er en af Danmarks største detailvirksomheder indenfor skønheds- og personlige pleje. Driften drives dels fra de mange fysiske butikker i landet, men også via webshop.

Selskabet beskriver i note 34 til årsrapporten, at de er i gang med analysearbejdet omkring konsekvenserne af IFRS 15. På tidspunktet for regnskabsaflæggelsen er analysen ikke afsluttet og det noteres derfor blot, at der forventes en mindre ændring i den regnskabsmæssige klassifikation omkring deres Club Matas-loyalitetsprogram.³²

Den eksisterende regnskabspraksis på loyalitetsprogrammet er jf. Uddrag 11, at den omsætning der udløser loyalitetspoint reduceres med den andel, der vedrører loyalitetsprogrammet. Af den uafhængige revisors revisionspåtegning fremgår der lidt yderligere oplysninger omkring behandlingen af loyalitetsprogrammet. Det fremgår heraf, at der foretages skøn over den forventede udnyttelsesgrad af loyalitetspointene baseret på historiske indløsningsrater og de indregnes i omsætningen i takt med at de udnyttes.

Ovenstående må kunne antages at betyde at såfremt et køb på 1.000 kr. udløser point til en skønnet værdi af 10 kr. svarende til 1%, indregnes der i første omgang 990 kr. i omsætning. Værdien af pointene på 10 kr. reguleres for en forventet indløsningssandsynlighed på eksempelvis 80% og de 8 kr. indregnes som en forpligtigelse overfor kunden, mens de 2 kr. som

³² Jf. Uddrag 9 i bilag 1

sandsynligheden siger ikke vil blive indløst indregnes i omsætningen som en del af det oprindelige salg. Således bliver der ved selve salget på 1.000 kr. indregnet 992 kr. i omsætning.

For at kunne fastslå, hvordan indregningen af Club Matas-loyalitetsprogram bliver påvirket af implementeringen af IFRS 15, er det nødvendigt at undersøge, hvad pointene kan benyttes til. I henhold til hjemmesiden³³ kan pointene benyttes til fysiske præmier af forskellig karakter, varer eller rabatter hos en samarbejdspartner eller Matas selv. Kunden kan selv vælge fra et katalog, hvilken præmie der ønskes afhængig af, hvor mange point der benyttes. Der kan først benyttes point, når der er opnået 200 point. Det må således antages, at det ikke er muligt at observere en direkte isoleret værdi af det enkelte point, da rabatter og værdi af varer kan afhænge af hvilken præmie, der vælges.

Som følge af ovenstående antagelse om en variation af værdien af pointene afhængig af, hvilken præmie der vælges, vil Club Matas' point være omfattet af bestemmelserne i IFRS 15 appendiks B afsnit B39-B43 omkring skøn af værdien af pointene. Skønnet skal, som beskrevet i 2.2.6.4, tage højde for såvel den rabat kunden ville kunne opnå uden at udnytte point, samt sandsynligheden for, at kunden udnytter pointene. Til vurdering af den skønnede værdi benyttes reglerne, der tidligere er gennemgået i forhold til fastsættelse af transaktionsprisen i forhold til rabatter og variable vederlag. Der henvises til en teoretiske gennemgang i afsnit 2.2.3. Den skønnede værdi vil formentlig være uændret fra den værdi, der i dag benyttes i forbindelse med værdiansættelsen af bonuspointene, da denne sandsynligvis er baseret på historiske gennemsnitsværdier og dermed det mest sandsynlige vederlagsværdi. Hertil korrigeres der i henhold til afsnit B42 for indløsningssandsynligheden.

På baggrund af denne værdi samt værdien af de solgte varer fordeles transaktionsprisen relativt til de to leveringsforpligtigelser.

Ovenstående regler efter IFRS 15 er i overordnede linjer i overensstemmelse med den nuværende praksis for Matas og det er derfor min overbevisning, at der ikke vil være nogen væsentlig påvirkning af IFRS 15 på den indregnede værdi i omsætningen.

³³ Kilde: (21)

Som følge af at Matas-koncernen primært agerer i detailledet, hvor risikoovergang sker samtidig med aftaleindgåelse, kan det med rimelighed antages, at der hellere ikke på den øvrige omsætning vil ske nogen væsentlig påvirkning af IFRS 15.

3.3.2 Gyldendal A/S

Gyldendal-koncernen består af flere forlag herunder blandt andet Gyldendal og Systime.³⁴ Koncernen har salg både direkte til forbrugerne via egne hjemmesider og bogklubber, samt til detailhandlen.

Koncernens nettoomsætning består af salg af bøger samt digitale abonnementer. Af den nuværende regnskabspraksis fremgår det, at omsætningen fra salg af bøger indregnes, når levering og risikoovergang til køber er sket, mens indregning af digitale abonnementer indregnes løbende i takt med at køberen ”forbruger” aktivet, hvilket oftest vil være over den aftalte abonnementsperiode jf. Uddrag 12.

Af årsrapporten for 2016 fremgår det endvidere at det ikke forventes at IFRS 15 vil få nogen væsentlig påvirkning på årsrapporten for Gyldendal-koncernen idet koncernens nuværende praksis omkring særligt periodisering af omsætningen fra eksempelvis abonnementer vurderes at være i overensstemmelse med IFRS 15.³⁵

3.3.3 Opsummering vedrørende detailhandel o.lign.

På baggrund af årsrapporterne for Matas A/S og Gyldendal A/S kan det konkluderes at IFRS 15 ikke vil have nogen væsentlig påvirkning på indregningen og målingen af omsætningen i detailhandlen idet risikoovergang og tidspunktet for overdragelse af fordele oftest vil være sammenfaldende.

Som forventet kan den regnskabsmæssige behandling af loyalitetsprogrammer blive påvirket om end dette efter en vurdering af Matas’ nuværende praksis ikke forventes at være væsentligt for dem.

³⁴ Kilde: (19)

³⁵ Jævnfør Uddrag 13

3.4 Underholdning

3.4.1 Tivoli A/S

Tivoli A/S og datterselskabers aktivitet består foruden af driften af selve Tivoli i København også af spilaktiviteter gennem arkadespil i haven, samt Tivoli Casino, herudover er der omsætning fra diverse madsteder i haven.³⁶ Således er størstedelen af Tivolis aktiviteter kendetegnet ved at kundens forbrug af aktivet er sammenfaldende med købstidspunktet og kontrol- og risikoovergangen, som det også var tilfældet i detailhandlen.

Det fremgår således også af Tivolis årsrapport for 2016, at det ikke forventes IFRS 15 vil have nogen væsentlig effekt på indregning og måling af omsætningen jævnfør Uddrag 14.

Som nævnt er størstedelen af Tivolis aktiviteter kendetegnet ved sammenfald mellem forbrug, købstidspunkt og kontrol- og risikoovergang, dog vil sæsonkort være et produkt, der falder udenfor dette kendetegn. Det fremgår af den nuværende praksis, at indtægter fra sæsonkort mv. periodiseres.³⁷

Tivolis årskort gælder som udgangspunkt for et kalenderår og dermed koncernens regnskabsår. Udfordringen i forhold til periodisering i årsrapporten opstår, når det eksempelvis i december 2017 er muligt at købe 2018-årskort, som dog også giver adgang til jul i Tivoli 2017.³⁸ Dermed vil en del af indtægten fra årskortet vedrøre 2017 og en del vedrøre 2018.

Hverken IFRS 15 eller de eksisterende IAS'er indeholder specifikke bestemmelser omkring, hvordan indtægter af eksempelvis sæsonkort eller lignende skal behandles. Det må dog antages, at sæsonkort vil opfylde betingelsen for indregning over tid i det kunden forbruger sæsonkortet i takt med, at Tivoli leverer ydelsen nemlig adgang til parken. Reelt set kan det argumenteres at Tivoli har en leveringsforpligtigelsen på sæsonkort tilknyttet hver enkelt åbningsdag i perioden kortet gælder og dermed skal indregne en lille del hver åbningsdag. Så hvis der eksempelvis er 15 åbningsdage i julen 2017 og 150 åbningsdage i 2018-sæsonen ville Tivoli ved et årskort til 350 kr. skulle indregne cirka 2,12 kr. i omsætning pr. åbningsdag og dermed 31,80 kr. i 2017.

³⁶ Jf. beskrivelse af segmentoplysninger i note 3 i årsrapporten for 2016

³⁷ Jf. Uddrag 15 i bilag 1

³⁸ Kilde: (20)

I praksis vil det sandsynligvis være mere retvisende, at fastsætte andelen af omsætningen i 2017 baseret på statistikker over, hvor mange gange årskortindehavere kommer i haven i de enkelte perioder af året og dermed indregne på baggrund af, det sandsynlige vederlag for hvert besøg i henhold til IFRS 15 afsnit 73. Dette vil formentlig være tilnærmelsesvis identisk med den måde der i dag periodiseres på.

Således synes det sandsynligt at der ikke på årsrapporten vil være nogen væsentlig indvirkning af indregning og måling som følge af IFRS 15.

3.4.2 Parken Sport & Entertainment A/S

Parken Sport & Entertainment-koncernen aktiviteter består primært af fire segmenter jævnfør årsrapporten for 2016:

- F.C. København inkl. driften af stadion
- Lalandia
- Fitnessdk
- Kontorejendomme

Koncernen har som følge heraf meget forskelligartede aktiviteter og dermed også forskellige typer af omsætning. Den nuværende regnskabspraksis er på trods heraf kort formuleret jævnfør Uddrag 16 i bilag 1. Det fremgår heraf, at omsætningen periodiseres og indregnes i den periode omsætningen kan relateres til og ved salg af fysiske varer og får feriehuse i den periode risikoovergangen sker.

I forhold til udlejning af feriehuse, stadion og kontorejendomme samt, billetsalg til såvel kampe, Lalandia mv. vil indregningstidspunktet sandsynligvis være let at identificere, da det enten vil være løbende over kontraktens løbetid, udlejningsdagene eller på den dag, hvor billetten er gældende til. I forhold til abonnementer i Fitnessdk-delen er disse typisk gældende på kalendermåneder og der vil derfor ikke være et behov for periodisering heraf og indregningen bør derfor blot kunne ske på månedsbasis. Parken vil dog have samme problematik som Tivoli i forhold til periodisering af sæsonkort så der henvises til omtale i foregående afsnit.

Parken er tillige med de øvrige koncerner på tidspunktet for aflæggelse af den seneste årsrapport i gang med analyser af den forventede effekt af IFRS 15 jævnfør Uddrag 17. Parken forventer

ikke at implementeringen af IFRS 15 vil have nogen væsentlige påvirkning på indregning og måling af koncernens omsætning.

3.4.3 Opsummering vedrørende underholdningsbranchen

Baseret på seneste årsrapport for henholdsvis Tivoli A/S og Parken Sport & Entertainment A/S vurderes det, at IFRS 15 ikke vil have væsentlig indvirkning på indregning og måling af omsætningen.

Det kan diskuteres om der kan komme en mindre effekt på den tidsmæssige placering af indregning af sæsonkort herunder periodisering, idet det vil afhænge af dels hvordan de nye leveringsforpligtigelser klassificeres på disse og dels på hvordan der i dag periodiseres, da dette ikke fremgår specifikt af årsrapporterne. Det må dog antages, at effekten vil være meget begrænset henset til sæsonkortene som regel kun er gældende i 12 måneder. Forholdet er ikke specifikt omtalt i de to selskabers årsrapporter.

3.5 Praktisk forventede effekt af IFRS 15

På baggrund af de otte gennemgåede årsrapporter ovenfor kan de praktiske forventede ændringer af IFRS 15 kort fastlægges til, at der ikke forventes nogen væsentlig effekt på bundresultatet. Effekten af IFRS 15 er i større grad et spørgsmål om øgede noteoplysninger og mindre ændringer i klassifikationen mellem resultatopgørelsens poster.

De særlige forhold som kan blive påvirket er:

- Klassifikationen af om der er tale om en rabat på et solgt produkt eller eksempelvis en markedsføringsomkostning. (Carlsberg)
- Tidsmæssig indregning af visse kontrakter (Lundbeck)
- Fordeling af omsætningen i tilfælde med sæsonkort og loyalitetspoint (Parken, Tivoli og Matas)

Det kan således konkluderes, at der hos selskaberne ikke forventes, at det helt almindelige salg af fysiske varer og ydelser bliver påvirket af IFRS 15. IFRS 15 påvirker i stedet nogen helt specifikke problemstillinger, som dog kan være aktuelle for flere forskellige virksomheder.

4 Teoretisk vs. praktisk forventet effekt

I det foregående afsnit er der via årsrapporter fra forskellige brancher belyst, hvordan implementeringen af IFRS 15 forventes at påvirke virksomhedernes indregning og måling af omsætningen. Tillige blev der i afsnit 2.3 identificeret nogle teoretiske forskelle mellem IFRS 15 og de hidtidige IAS 11 og 18, som vil kunne give en effekt på indregning og måling af omsætningen. I dette afsnit vil de teoretisk identificerede forskelle blive sammenholdt med de forskelle virksomhederne i praksis har identificeret vil have indvirkning på årsrapporten. I denne forbindelse er det vigtigt at holde for øje at virksomhedernes vurdering og dermed, hvad de har oplyst i årsrapport, baseres på et væsentlighedsprincip. Således er der ikke i årsrapporterne oplyst om potentielle mindre forskydninger, som ikke vil have nogen indflydelse på regnskabsbrugers opfattelse eller konklusion af årsrapporten.

I nedenstående skema er af de teoretiske ændringer fra afsnit 2.3 illustreret sammen med de forventninger, der blev identificeret i afsnit 3.

	<i>Praktisk forventet effekt</i>			
	<i>Medicinal</i>	<i>Bryggeri</i>	<i>Handel</i>	<i>Underholdning</i>
<i>Ændring af indregningskriteriet</i>	Ingen	Ingen	Ingen	Ingen
<i>Indregning af omsætning over tid</i>	Ingen	Ingen	Ingen	Potentiel effekt på eksempelvis årskort
<i>Identifikation af særskilt leveringsforpligtigelser</i>	Effekt på visse aftaler	Ingen	Ingen	Potentiel effekt på eksempelvis årskort
<i>Fordeling af transaktionsprisen</i>	Ingen	Indirekte effekt på klassifikationen af elementer i aftalen	Ingen	Ingen
<i>Indregning af variable vederlag og kundeoptioner</i>	Ingen	Ingen	Potentiel effekt på loyalitetsprogrammer	Ingen

Tabel 2: Sammenhæng mellem teoretiske ændringer og praktisk forventet effekt (Kilde: egen tilvirkning)

I det følgende vil hver enkel teoretisk ændring blive behandlet i forhold til den forventede effekt i praksis, ligesom det vil blive vurderet hvorfor ændringen er blevet medtaget i den nye standard, såfremt den har ingen eller kun begrænset effekt i de undersøgte brancher. Afslutningsvis vil det blive vurderet om der generelt kan forventes en effekt på de kommende årsregnskaber som følge af implementeringen af IFRS 15.

4.1 Indregningskriteriet

Af ovenstående Tabel 2 fremgår det, at den teoretiske ændring i indregningskriteriet ved overgangen fra risici til kontrol ikke forventes at have nogen indflydelse på indregningstidspunktet i praksis baseret på de analyserede regnskaber. Dette er i overensstemmelse med forventningen i den overgangen af kontrol og risici i praksis oftest vil være sammenfaldende.

Således har overdragelsen af alle de væsentlige risici hidtil i langt de fleste tilfælde været sammenfaldende med, at sælger har overdraget kontrollen over ”aktivet” til kunden idet afsnit 15 i IAS 18 fastsatte, at dette tidspunkt i de fleste tilfælde var når køber overtog eksempelvis ejendomsretten.

Årsagen til, at det ved udarbejdelsen af IFRS 15, er valgt at ændre ordlyden af indregningskriteriet kan derfor være for at fjerne den usikkerhed, der trods alt kan være omkring, hvem der bærer de væsentligste risici i helt særlige situationer, men nok i endnu højere grad et spørgsmål om at harmonisere indregningskriteriet for omsætningen med definitionen af aktiver generelt.

Aktiver er således defineret ved at være ressourcer som virksomheden har kontrollen over og som forventes at opnå fremtidige økonomiske fordele fra.

Dermed bliver der en en-til-en sammenhæng mellem definitionen af et aktiv og indregningskriteriet for omsætning efter implementeringen af IFRS 15

En ensretning af de to begreber giver terminologisk god mening idet der i forbindelse med omsætning ofte tales om overdragelsen af et aktiv mellem køber og sælger. Derfor bør der være en sammenhæng mellem, hvornår køber kan klassificere varen som et aktiv i balancen og sælger kan indregne omsætningen.

Det vurderes på baggrund heraf, at den teoretiske ændring af indregningskriteriet udelukkende er et spørgsmål om ændring af ordlyden frem for en egentlig ændring af indregningskriteriet. Det kan således konkluderes, at der er en umiddelbar sammenhæng mellem hensigten med den teoretiske ændring jævnfør afsnit 2.3 og den praktisk forventede effekt heraf, i det der ikke forventes nogen praktisk effekt af ændringen.

4.2 Indregning af omsætning over tid

I forhold til indregning af omsætning over tid er kriterierne, som omtalt tidligere, blevet åbnet lidt mere således, at muligheden ikke beror på om aftalen kan klassificeres som en tjenesteydelse eller entreprisekontrakt. Der er nu tre forhold som kan gøre at en aftale skal indregnes over tid jævnfør tidligere omtale i afsnit 2.2.2.1.

Den nye IFRS 15 kan få en betydning på indregningen af eksempelvis sæsonkort afhængig af, hvordan den enkelte virksomhed tidligere har klassificeret disse. Dette skyldes, at der ikke i den eksisterende IAS 18 findes nogen vejledning eller definition af de to begreber varer og tjenesteydelser, som standarden skelner mellem. Dermed vil der kunne være tilfælde, der ligger på grænsen mellem de to begreber. Eksempelvis vil der ikke være nogen tvivl om, at når der hyres en håndværker til at komme ud og opsætte et køkken er der tale om en tjenesteydelse, eller når køkkenet købes hos køkkenfirmaet, er der tale om en vare.

I forhold til problematikken omkring sæsonkort kan det argumenteres hvorvidt det er en fysisk vare, der købes i form af selve sæsonkortet, eller om det er en række ydelser i form af underholdningen, som kortet giver adgang til. I praksis vil sæsonkort efter min vurdering i langt største delen af tilfældene have været klassificeret, som tjenesteydelser efter IAS 18, og dermed have været indregnet løbende over tid. Som følge heraf vil den praktiske effekt af ændringen på netop dette område derfor forventes at være ubetydelig, når selskaberne implementerer IFRS 15's bestemmelser.

Reelt set vil ændringen formentlig kun have indflydelse på i de tilfælde, hvor aftalerne tidligere ikke har kunne opfylde kriterierne for entreprisekontrakter i IAS 11 om en individuelt forhandlet kontrakt, da der i den gængse sondring mellem varer og tjenesteydelser ikke vil ske nogen begrebsmæssig ændring.

Dette betyder, at der i forbindelse med overgangen til IFRS 15 kan være aftaler som fremadrettet vil kunne indregnes anderledes end hidtil. Det kan eksempelvis være i byggebranchen, hvor typehusfirmaerne hidtil ikke har kunne opfylde IAS 11's krav og derfor ikke har kunnet benytte produktionskriteriet til at indregne omsætning over tid. Derfor har de for at overholde standarderne skulle behandle opførslen som salg af vare med indregning når alle væsentlige risici og fordele var overdraget til køber, hvilket i bund og grund har betydet indregning først kunne ske, når nøglen blev afleveret, da det indtil dette tidspunkt i stort omfang er byggefirmaet, der har risikoen. Omvendt har den øvrige byggebranche som hovedregel kunnet anvende reglerne i IAS

11, da der ikke er tale om standardiserede byggeprojekter, når der eksempelvis opføres et arkitekttegnet hus, en Storebæltsbro eller lignende.

Efter den nye IFRS vil typehusvirksomhederne kunne indregne omsætningen på lige fod med deres kollegaer, der opfører de arkitekttegnede huse i det de kan efter IFRS 15 kan nøjes med at opfylde eksempelvis betingelsen om sælger ikke kan bruge aktivet til andet og må forventes at have krav på betaling for det udførte arbejde.

IFRS 15 vil med sine klare kriterier for, hvornår omsætningen må indregnes over tid derfor kun have effekt i de tilfælde, hvor definitionen af aftalen efter de gamle standarder er meget uklar eller har medført at visse typer handler som i bund og grund er de samme er blevet behandlet forskelligt. Eksempelvis opførelsen af det arkitekttegnede hus i forhold til opførelsen af typehus.

Det vurderes som følge heraf at hensigten med ændringen omkring kriterierne for indregning af omsætningen over tid har været dels at gøre reglerne mere gennemskuelige for regnskabsaflægger, samt skabe et bedre sammenligningsgrundlag mellem forskellige virksomheder. De udpenslede kriterier vil medvirke til en øget ensretning i regnskabsaflæggelsen, da de ikke overlader meget til den enkelte regnskabsaflæggers fortolkning. Dermed vil sammenligneligheden på tværs af landegrænser også blive øget. Dog vil den praktiske effekt af ændringen som nævnt være begrænset til særlige tilfælde.

4.3 Identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser

I forbindelse med gennemgangen af de praktisk forventede effekter af implementeringen af IFRS 15 i afsnit 3 kunne det konstateres, at Lundbeck har nogen aftaler, hvor de forventer at indregningstidspunktet bliver fremrykket. Det fremgår ikke direkte af Lundbecks beskrivelse i regnskabet, om dette skyldes definitionen af særskilte leveringsforpligtigelser i forhold til den hidtidige vurdering ud fra IAS 18's krav, om at der skal ses på hver transaktion i aftalen. Dette kan dog ikke afvises idet Lundbeck netop omtaler "milestones" og dermed dele af aftalen, som umiddelbart vil kunne benyttes særskilt eller sammen med ressourcer kunden tidligere har fået til rådighed.

Endvidere kan de specifikke krav til særskilte leveringsforpligtigelser have en betydning for tidspunktet for indregning af eksempelvis årskort i underholdningsbranchen, da det kan argumenteres, at der forefindes en leveringsforpligtigelse på hver enkel dag kortet kan benyttes til at opnå den givne aktivitet. Dermed kan der ske en forskydning i forhold til den tidligere

anvendte periodisering i henhold til IAS 18, da IAS 18's krav til indregning af omsætning fra tjenesteydelser kan tolkes således at omsætningen kan indregnes på ét og samme tidspunkt, da der efter salget af årskort ikke er nogen usikkerhed omkring omsætningen herfra og dermed er det sandsynligt at sælger har fordelene fra salget.³⁹

Dermed kan indregningen af årskort blive påvirket afhængig af, hvorledes leveringsforpligtigelserne forbundet hermed identificeres. I praksis vil dette dog som tidligere nævnt sandsynligvis have en meget begrænset beløbsmæssig effekt i årsregnskabet, særligt da årskort ofte følger virksomhedernes regnskabsår som tilfældet er med eksempelvis Tivoli.

Forholdet omkring identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser kan således reelt set få påvirkning på årsregnskaberne som følge af to forhold.

For det første fordi IAS 18 hidtil har benyttet begrebet "transaktion" fremfor "leveringsforpligtigelse", hvilket kan medføre, at forhold der efter IAS 18 betragtes som en transaktion, da det eksempelvis har en samlet pris for levering af en maskine og opsætning, nu efter IFRS 15 skal betragtes som to særskilte leveringsforpligtigelser, tilsvarende den omtalte mulige effekt på årskort.

For det andet fordi IFRS 15 indeholder guidens til, hvordan en særskilt leveringsforpligtigelse identificeres, hvor IAS 18 tidligere har lagt denne vurdering over til regnskabsaflæggeren.

IFRS 15's bestemmelser omkring identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser lukker dermed endnu et stort hul i de hidtidige standarder, som har tilladt bred fortolkning. Effekten af de nye bestemmelser vil sandsynligvis være begrænset i langt de fleste selskabers årsrapporter, da der skæres på en dag, men det vil have betydning i virksomhedernes daglige arbejde med indregning af aftaler og fastlæggelse af indregningstidspunkterne for den enkelte kontrakt. Således vurderes det at begrundelsen for udfærdigelsen af bestemmelserne vedrørende dette i høj grad er baseret på at guide og dermed i højere grad sikre gennemskelighed for regnskabslæser og regnskabsaflægger.

I de tilfælde hvor et selskab har fortolket de eksisterende regler meget bredt ved eksempelvis at indregne indtægter fra årskort på det tidspunkt årskortet bliver udstedt vil det dog kunne have væsentlig effekt på regnskabet. Dette har dog ikke været tilfældet i de udvalgte virksomheder.

³⁹ IAS 18 afsnit 22

4.4 Fordeling af transaktionsprisen

Som omtalt i afsnit 2.3 er det ikke forventeligt at IFRS 15's bestemmelser omkring fordeling af transaktionsprisen som udgangspunkt ikke vil få nogen væsentlig betydning i det overgangen fra dagsværdi til observeret salgspris fratrukket leveringsforpligtigelsesspecifikke rabatter og forholdsmæssig andel af en samlet rabat i de fleste tilfælde vil ende i et tilsvarende beløb, som den oprindelige dagsværdi af transaktionen.

Dog kunne det ved gennemgangen af årsrapporten for Carlsberg konstateres, at netop denne virksomhed forventer en effekt, som indirekte kan henledes til fordelingen af transaktionsprisen. Dette skyldes at Carlsberg hidtil har betragtet en del af den rabat der ydes til kunderne, som et markedsføringstilskud til kunden som skal understøtte arrangementer med Carlsbergs navn på og derfor har denne del været indregnet som markedsføringsomkostninger i årsrapporten. Det forventes at denne del efter IFRS 15 skal betragtes som en del af transaktionsprisen og dermed fordeles ud på de enkelte leveringsforpligtigelser, som den kan henføres direkte til eller fordeles til samtlige, hvis den ikke er direkte relaterbar.

Det vurderes ikke usandsynligt, at der er andre virksomheder, der vil stå med samme forhold som Carlsberg-koncernen. Dette kunne eksempelvis være producenter som Toms, Haribo, CULT og andre, der laver arrangementer sammen med kunderne eller yder tilskud til kundernes arrangementer.

Det vurderes at hensigten med bestemmelserne omkring dels identifikation af transaktionsprisen og dels den efterfølgende fordeling af denne formentlig som med mange af de tidligere omtalte ændringer, har været at skabe mere guidens til regnskabsaflægger og ensrette regnskaberne, fremfor at skabe direkte ændringer i måden omsætningen fordeles på. Men som det tidligere er set kan det ikke undgås, at nogle mere specificerede bestemmelser vil få en effekt på nogen selskabers regnskabsaflæggelse, selvom der på teoretisk plan ikke skønnes at være sket en væsentlig ændring.

4.5 Indregning af variable vederlag og kundeoptioner

IFRS 15's bestemmelser omkring variable vederlag er nye i forhold til de hidtidige standarder i IAS 11 og 18. Som beskrevet tidligere forefindes begrebet ikke i de eksisterende standarder og

de variable vederlag har således blot været omfattet af de generelle bestemmelser om indregning når det er sandsynligt at der opnås økonomiske fordele.

I IFRS 15 er denne bestemmelse blevet skærpet i forhold til netop variable vederlag, så det ikke blot skal være sandsynligt men meget sandsynligt, at der opnås økonomiske fordele. Teoretisk set bør dette betyde, at nogle variable vederlag fremadrettet vil blive indregnet senere end hidtil.

I de analyserede årsrapporter blev der ikke identificeret nogen virksomheder, som umiddelbart vil blive påvirket af bestemmelserne omkring variable vederlag. Matas vil blive påvirket af de særlige bestemmelser i anvendelsesvejledningen til IFRS 15 omkring indregning af kundeoptioner, men disse regler hviler i høj grad på bestemmelserne omkring variable vederlag, hvorfor det kan argumenteres, at der tale om er en indirekte påvirkning af bestemmelserne.

Påvirkningen sker som følge af selskabets loyalitetspoint, som tildeles kundeklubmedlemmerne hver gang der købes for et bestemt beløb. Påvirkningen går således nærmere på hvor lidt eller hvor meget af den udløsende omsætning, der skal indregnes og hvor meget der skal hensættes til fremtidig indløsning af loyalitetspoint, hvorfor der opstår et variabelt element i det oprindelige salg. Af afsnit 3.3.1 fremgår det, at den praktiske effekt sandsynligvis vil være meget begrænset, da Matas allerede benytter sig af historiske indløsningsrater til fastsættelse af sandsynligheden for at optjente point bliver indløst, hvilket også vil skulle benyttes efter IFRS 15.

Således er der ikke i analysen set virksomheder, hvor de nye regler omkring variable vederlag reelt set kommer i spil. Det kan derfor diskuteres, i hvilket omfang reglerne i praksis vil få en effekt eller om der igen i højere grad er tale om et ønske fra IASB, om at skabe øget guidens til regnskabsaflægger og regnskabslæser, fremfor at skabe øget sikkerhed i den indregnede omsætning, som den teoretiske analyse ellers viste. Konklusionen må være at forholdet ikke vil have væsentlig påvirkning på det gængse køb og salg af ydelser, men vil blive aktuelt i brancher eller kontrakter, hvor salget er bundet op på resultataflønning.

4.6 Delkonklusion

På baggrund af ovenstående sammenholdelse af de teoretiske ændringer med de identificerede forventede praktiske konsekvenser kan det konkluderes, at der ikke er en en-til-en sammenhæng mellem de teoretiske ændringer i formulering og ordvalg med videre og de forventninger virksomhederne har til effekten på deres årsrapporter.

Generelt kan det siges at de ændringer, der teoretisk kan ses som store eksempelvis ændring af kravene til indregning af omsætning over tid eller identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser, ikke umiddelbart har nogen væsentlig betydning for selskabernes årsrapporter.

Der hvor virksomhederne forventer, der sker ændringer er på meget specifikke områder eller enkelt stående aftaler. Dertil kommer, at en del af de forventede ændringer ikke skønnes at have en væsentlig effekt eller kun en præstationsmæssig effekt.

Overordnet må det derfor konkluderes at selvom der teoretisk er sket en markant udvidelse af reglerne omkring indregning og måling af omsætningen med IFRS 15, vil der kun blive en meget begrænset effekt på de fleste årsregnskaber.

I afsnit 2.1 blev det beskrevet at et af målene for udarbejdelsen af en ny standard på omsætningen at er forbedre sammenligneligheden på tværs af industrier, landegrænser og kapitalmarkeder. I forhold til landegrænser og kapitalmarkeder sikres dette via ensartede standarder indenfor IFRS og US GAAP. Med hensyn til at forbedre sammenligneligheden på tværs af industrier indikerer det faktum, at der på tværs af de udvalgte fire forskelligartede brancher er en bred enighed om, at effekten af IFRS 15 er meget begrænset, at behovet herfor ikke er så stort som IASB angiveligt har antaget.

I forhold til at IFRS 15 i meget mindre omfang åbner op for muligheden for egen fortolkning af bestemmelserne, som følge af den høje detaljeringsgrad i standarden vil det dog i tilfælde, hvor en virksomhed eller branche har fortolket de eksisterende standarder uhensigtsmæssigt i forhold til sammenligneligheden på tværs sandsynligvis medfører en ensretning, da de brede fortolkninger kan komme i direkte strid med standarden.

Det er således nok nærmere målet om, at etablere en alsidig model omkring indregning og måling af omsætningen, som den nye standard har opnået ved etableringen af flere vejledende bestemmelser også inden for specifikke områder som eksempelvis variabelt vederlag. Dermed er det, det samme overordnede regelsæt der benyttes på alle typer af omsætning med de variationer specialbestemmelserne giver.

4.7 De kommende årsregnskaber

Ovenstående analyse er som sagt baseret på årsrapporterne for 2016 eller 2016/17. Det fremgår af flere af de udvalgte årsrapporter, at virksomhederne på tidspunktet for aflæggelse af årsrapporten endnu ikke har afsluttet analysearbejdet omkring konsekvenserne for implementering af IFRS 15, hvilket sandsynligvis også er medvirkende årsag til de til tider meget sparsomme oplysninger i noterne.

ESMA har i oktober 2017 forholdt sig til netop denne problemstilling jævnfør public statement af 27. oktober 2017.⁴⁰ Af meddelelsen fremgår det, at der er store variationer i kvaliteten af oplysninger i de seneste årsrapporter omkring implementeringen af IFRS 15, hvilket den foretagne analyse i afsnit 3 også har vist. ESMA giver som følge heraf yderligere vejledning til, hvorledes implementeringen bør kommenteres i de kommende årsrapporter.

Generelt forventes der fra ESMA's side mere detaljerede oplysninger i de årsrapporter for 2017, som bliver offentliggjort i løbet af de kommende måneder. Dette skyldes, dels at analyserne over effekten af implementeringen er færdiggjorte, samt at den nye standard ved offentliggørelsen af årsrapporten 2017 er trådt i kraft og virksomhederne dermed allerede er i fuld gang med at benytte standarden på kontrakter med kunder.

ESMA anbefaler, at der i de kommende årsrapporter gives oplysning omkring de valg der træffes omkring anvendt regnskabspraksis de steder, hvor IFRS 15 tillader valgfrihed som eksempelvis i forbindelse med fordeling af transaktionsprisen, men også mere generelt. Derudover forventes det, at der gives specifikke beløbsmæssige oplysninger omkring effekten af implementeringen i forhold til den hidtidige regnskabspraksis, samt hvilke ændringer effekten stammer fra.

Samtidig fremhæves det dog, at det skal sikres, at de informationer der gives er relevante og aktuelle og der således ikke skal gives informationer, der er irrelevante for regnskabsbruger og som dermed kan medvirke til at nedtone andre væsentlige oplysninger. Endvidere noteres det, at oplysningerne ikke skal være en gengivelse af standardens bestemmelser, men de konkrete problemstillinger og konsekvenser for den pågældende virksomhed.

⁴⁰ Kilde: (22)

Med de øgede oplysninger i de kommende årsrapporter bliver det lettere for såvel investorer som øvrige regnskabsbruger, at vurdere de faktiske konsekvenserne af IFRS 15 ligesom det i højere grad bliver muligt for analytikerne, at klargøre deres modeller til håndteringen af denne. Den endelige effekt af implementeringen af IFRS 15 vil dog først blive synlig, når årsregnskaberne omfattet af standarden bliver offentliggjort i løbet af foråret 2019.

5 Konklusion

Den nye IFRS 15 er blevet til i et samarbejde mellem IASB og FASB for dels at sikre sammenlignelighed mellem regnskaber aflagt efter henholdsvis IFRS og US GAAP og samtidig forbedre informationer for regnskabsbruger og forenkle regnskabsaflæggers arbejde. IFRS 15 erstatter de hidtidige IAS 11 og 18 som senest er blevet reguleret i 1993.

IFRS 15 er opbygget omkring en 5-trinsmodel, der benyttes til at fastlægge indregningskriteriet og tidspunktet for de enkelte dele af kontrakten med kunden. Modellens første trin er identifikation af kontrakten, hvor det vurderes om den pågældende kontrakt er omfattet af IFRS 15. Som udgangspunkt er alle kontrakter med kunder omfattet af IFRS 15 dog med visse undtagelser som eksempelvis leasingkontrakter, forsikringskontrakter og finansielle instrumenter mv. Disse er omfattet af andre af internationale standarder.

Der er fem kriterier, der skal være opfyldt før en kontrakt, som ikke er omfattet af undtagelsesbestemmelserne, regnskabsmæssigt skal behandles efter IFRS 15. Disse omfatter, at såvel køber og sælger skal have godkendt kontrakten og er forpligtet heraf, at det er muligt at identificere de varer eller tjenesteydelser, der skal udveksles, betalingsvilkårene herfor og hvem der har ansvaret og risikoen for dem, samt at kontrakten har et forretningsmæssigt indhold og at den sælgende virksomhed forventeligt vil inddrive det aftalte vederlag.

Det andet step i modellen handler om at identificere leveringsforpligtigelser i kontrakten. Dette betyder, at kontrakten skal splittes op i mindre dele, således at der på et senere tidspunkt i modellen kan fastlægges indregningstidspunkt for hver identificerede særskilte leveringsforpligtigelse.

For at en leveringsforpligtigelse kan blive betragtet som en særskilt leveringsforpligtigelse, skal køber umiddelbart kunne drage fordel af den leverede varer eller ydelse enten alene eller sammen med ressourcer, som det må formodes køber har til rådighed og det skal være muligt i kontrakten at adskille den specifikke levering fra eventuelle øvrige tilsagn.

Hvis en forpligtigelse i kontrakten ikke opfylder disse krav skal den grupperes sammen med en eller flere andre forpligtigelser i kontrakten, således at disse til sammen kan opfylde kravene. Dette betyder, at det i nogen tilfælde vil være nødvendigt at behandle den samlede kontrakt som en samlet leveringsforpligtigelse.

Når alle de mulige særskilte leveringsforpligtigelser er blevet identificeret, skal der for hver fastlægges tidspunktet for opfyldelse af leveringsforpligtigelsen. En leveringsforpligtigelse bliver opfyldt når eller i takt med at kunden opnår kontrollen over den pågældende vare eller ydelse. Kontrol er i standarden defineret som muligheden for at bestemme hvordan, af hvem og hvornår et aktiv skal bruges og samtidig opnå de fordele, som brugen af aktivet medfører.

Kontrollen bliver overdraget over tid, hvis et af de tre kriterier i IFRS 15 afsnit 35-36 er opfyldt. Dette indebærer eksempelvis, at såfremt sælger opfører et aktiv til køber, som sælger ikke kan bruge på anden vis eller sælge til andre og sælger har krav på betaling for arbejde udført til dato vil omsætningen fra kontrakten skulle indregnes over tid. Hvis ingen af kravene i afsnit 35-36 er opfyldt vil kontrollen blive overdraget på et bestemt tidspunkt og indregningen af omsætningen vil derfor ske på et bestemt tidspunkt.

Når alle de identificerede leveringsforpligtigelser har fået tildelt et "tidspunkt" for opfyldelse skal det fastsættes, hvor stor en del af omsætningen der vedrører hver leveringsforpligtigelse. Dette gøres i step 3 og 4 i modellen.

I step 3 fastsættes først den samlede transaktionspris for den identificerede kontrakt. En del af denne vil være fastsat direkte i kontrakten, men der skal iagttages variable vederlag, eventuelle finansieringselementer i kontrakten, ikke-kontante vederlag og eventuelle vederlag som sælger betaler til kunden.

Vurderingen af ovenstående foretages ved kontraktindgåelsen og der indregnes således eksempelvis vedrørende variable vederlag udelukkende den del som det er meget sandsynligt vil blive realiseret.

Den samlede transaktionspris skal i step 4 fordeles til de forskellige særskilte leveringsforpligtigelser. Dette gøres som udgangspunkt på baggrund af en relativ isoleret salgspris, hvilket vil sige at der for hver af leveringsforpligtigelserne opgøres en normal salgspris, svarende til den pris den pågældende vare/tjenesteydelse ville være solgt til alene under lignende omstændigheder. Den samlede transaktionspris fordeles så forholdsmæssigt ud på leveringsforpligtigelserne.

Udfordringen er her, at virksomhederne ikke altid har en normal salgspris på alle de dele der indgår i kontrakten. Her tillader IFRS 15, prisen enten kan fastsættes til justeret markedsværdi, kostpris tillagt avance eller som restværdien i forhold til den samlede transaktionspris.

Rabatter og variable vederlag fordeles i det omfang det er muligt til de leveringsforpligtigelser de vedrører og ellers forholdsmæssigt til alle leveringsforpligtigelser.

På denne måde opgøres omsætningen for hver enkel leveringsforpligtigelse. Denne omsætning indregnes så i regnskabet i modellens femte og sidste step, når tidspunktet for opfyldelse af leveringsforpligtigelsen indtræffer. Modellens sidste step er i praksis det eneste der step der foregår senere end ved kontraktindgåelsen.

I forhold til de hidtidige standarder er det nyt at IFRS 15 er opbygget omkring en model og giver en step-by-step guide til indregning og måling af omsætningen. Herudover indeholder IFRS 15 en række specialbestemmelser og forhold som teoretisk set er ændret mere eller mindre væsentligt i forhold til IAS 11 og 18.

Som omtalt tidligere er indregningskriteriet i IFRS 15, når kontrollen overgår til kunden, hvor kontrol er defineret ved retten til at anvise brugen af aktivet og opnå de væsentligste fordele herfra. I de hidtidige standarder har indregningskriteriet været, når alle væsentlige risici og afkast er overført til køber. Ved indførelsen af IFRS 15 kommer der en overgang fra risici til kontrol over brugen. Der kan teoretisk set være stor forskel på retten til at anvise brug og det at bære risiciene ved et aktiv, men i praksis vil denne ændringen givetvis ikke have nogen væsentlig effekt, da der oftest er sammenhæng mellem den, der har kontrollen og den der bærer risiciene. Det vurderes således at denne ændring i højere grad er et spørgsmål om at skabe sammenhæng til definitionen af aktiver generelt og derfor ikke vil give nogen praktisk ændring i de aflagte regnskaber. Dette understøttes tillige af den foretagne analyse af udvalgte årsrapporter, hvor ingen af de otte analyserede årsrapporter omtaler nogen effekt af om formuleringen af indregningskriteriet.

En af de store ændringer i IFRS 15 er kriterierne for, hvornår omsætning må/skal indregnes over tid i stedet for på et bestemt tidspunkt. I de hidtidige standarder har dette kun været muligt for tjenesteydelser og de kontrakter, der opfyldte betingelserne for entreprisekontrakter. For at blive betragtet som en entreprisekontrakt er det i IAS 11 et krav, at der er tale om en individuelt

forhandlet kontrakt omkring eksempelvis opførsel af en bygning. I IFRS 15 er kriterierne blevet løsnet mere op således, at det nu ikke er afhængig af klassifikationen af kontrakten, men i stedet om den enkelte leveringsforpligtigelse opfylder et af de tre opstillede krav. I kravene er der mere fokus på, at kunden opnår kontrollen i takt med arbejdet udføres eller at sælge reelt eller legalt ikke kan bruge det pågældende aktiv til andet end den pågældende kontrakt.

Denne ændring vil få en stor betydning for de virksomheder der hidtil har opført aktiver på kundernes ejendom, men hvor der har været tale om standardiserede aktiver som eksempelvis typehuse. Disse har hidtil ikke kunnet omfattes af IAS 11, da der er tale om et standardiseret produkt, men vil fremadrettet kunne omfattes, da sælger ikke kan bruge eksempelvis et hus opført på købers grund til andet.

Af de analyserede virksomheder er der ingen der har været ”fanget” af denne uhensigtsmæssighed i de hidtidige regler og det vil derfor sandsynligvis kun være nogen specifikke typer af virksomheder som eksempelvis typehusfirmaerne, hvor der vil ses en væsentlig effekt af denne ændring. Det er min vurdering, at ændringen netop har haft til hensigt at fjerne den uhensigtsmæssighed der er ved at eksempelvis opførelsen af to huse skal behandles forskelligt afhængig af, om det er et typehus eller et specifikt arkitekttegnet hus køber ønsker. For regnskabsbruger vil de to aktiviteter være ens, da der er tale om opførelsen af et hus og de bør derfor også være sammenlignelige.

IFRS 15 indfører endvidere begrebet omkring identifikation af særskilte leveringsforpligtigelser, hvor IAS 18 fastslår, at indregningsmetode og –tidspunkt skal ses pr. transaktion i aftalen. Rent formelt set er der ikke tale om nogen reel ændring, men IFRS 15 indeholder vejledning og et regelsæt for, hvornår der er tale om en særskilt leveringsforpligtigelse, ligesom der er krav om at ikke-nedskrevne ydelser eller varer, som kunden må forvente er med også skal medtages.

Påvirkningen af netop denne ændring vil i høj grad afhænge af, hvordan den enkelte virksomhed indtil nu har tolket reglerne omkring identifikation af enkelt transaktioner. Dermed vil nogen virksomheder blive påvirket af ændringerne, mens andre ikke vil.

I forbindelse med analysen af udvalgte børsnoterede selskabers forventninger til implementeringen af IFRS 15's effekt på årsrapporten kunne det konstateres, at denne ændring potentielt kan have en mindre effekt på nogen specifikke aftaler i medicinalindustrien, hvor der nu kan ske tidligere indregning end der hidtil har været benyttet. Endvidere kan der forekomme en effekt på eksempelvis sæsonkort i underholdningsbranchen, da IAS 18's bestemmelser omkring periodisering kan medfører indregning på et og samme tidspunkt, som følge af at der efter salget ikke er nogen usikkerhed omkring omsætningens størrelse eller sælgers fordele heraf.

Dette vil ikke længere være muligt efter IFRS 15, hvor der skal fastlægges særskilte leveringsforpligtigelser og omsætningen fra sæsonkort skal fordeles herpå. Der er dog i den praktiske analyse ikke set virksomheder, som har valgt at benytte den meget brede fortolkning af IAS 18 på eksempelvis sæsonkort og der er derfor heller ikke identificeret nogen væsentlig effekt på regnskaberne som følge heraf.

I praksis kan det konkluderes at ændringen i langt de fleste tilfælde vil have en minimal effekt og i stedet i højere grad giver vejledning til såvel regnskabsaflægger som regnskabsbruger i forhold til indregningen af omsætning.

Et andet område hvor IFRS 15 giver mere vejledning end de hidtidige standarder er vedrørende fordelingen af transaktionsprisen ud på leveringsforpligtigelserne. Hidtil har der ikke været andre krav end at omsætningen måles til dagsværdien af det modtagne vederlag under hensyn til eventuelle rabatter. Der findes i IAS 11 og 18 ikke nogen vejledning til, hvordan vederlaget skal fordeles mellem flere transaktioner, men blot at ovenstående krav er gældende såvel på hele kontrakten som den enkelte transaktion.

IFRS 15 opstiller nogen specifikke krav til dels opgørelsen af den samlede transaktionspris, men også til hvorledes denne skal fordeles på leveringsforpligtigelser. Helt overordnet set vil IFRS 15's bestemmelser dog tillige resultere i at den enkelte leveringsforpligtigelse bliver indregnet til det forventede vederlag, hvilket i de fleste tilfælde vil tilsvare dagsværdien. Således bør ændringen derfor ikke få nogen væsentlig betydning i praksis, hvilket er i overensstemmelse med det fundne resultat ved analyse af de udvalgte virksomheder med én undtagelse. I forbindelse med analysen af bryggeribranchen kunne det konstateres, at Carlsberg bliver berørt af den øgede vejledning omkring fordeling af transaktionsprisen. Dette skyldes umiddelbart, at Carlsberg giver nogle rabatter i forbindelse med at kunderne afholder kundearrangementer og at disse hidtil har været betragtet som et markedsføringstilskud og derfor indregnet som markedsføringsomkostninger. Fremadrettet vil denne del efter IFRS 15 blive betragtet som en del af transaktionsprisen og derfor fordeles ud på de respektive leveringsforpligtigelser i kontrakten. Påvirkningen bliver dog kun på driftsmarginen, da resultatet vil være uændret og det kan derfor argumenteres, at effekten set fra regnskabsbrugers synsvinkel vil være ubetydelig, særligt hvis der kigges på afkastet af aktierne.

Den sidste af de behandlede ændringer er IFRS 15's regler omkring behandling af variable vederlag. Disse er helt nye i forhold til IAS 11 og 18, hvor begrebet ikke forefindes og vederlagene vil derfor være omfattet af den generelle bestemmelse om, at omsætning skal

indregnes, når det er sandsynligt at de økonomiske fordele opnås. I IFRS 15 er det specificeret at variable vederlag først må indregnes, når det er meget sandsynligt at omsætningen vil finde stede. Således bør ændringen medføre, en tidsmæssig forskydning i indregning af de variable vederlag, da indregningstidspunktet efter IFRS 15 bør ligge senere end hidtil. Dette har dog ikke haft nogen væsentlig effekt hos de analyserede virksomheder, hvor ingen af disse omtaler en forskydning af indregning på grund af variable vederlag.

På baggrund af ovenstående vurderes det, at der ikke er en en-til-en sammenhæng mellem de teoretiske ændringer IFRS 15 repræsenterer og de praktiske ændringer, de udvalgte virksomheder reelt forventer, implementeringen vil medføre. Der hvor virksomhederne i praksis forventer en effekt er på helt specifikke kontrakter eller kontraktdele, som med implementeringen af IFRS 15 vil blive behandlet en anelse anderledes i forhold til indregningstidspunkt, klassifikation eller lignende. Således forventes IFRS 15 ikke at få nogen effekt på den almindelige handel med varer og tjenesteydelser.

Det kan som følge heraf konkluderes, at IFRS 15 ikke er en banebrydende ny standard, men i højere grad en samling af de eksisterende standarder med uddybning i form af øget vejledning og mindre mulighed for egen fortolkning af reglerne. Ligesom der på helt specifikke områder som variable vederlag, kundeoptioner og lignende er opstillet specifikke regler. IFRS 15 vil som følge heraf alt andet lige mindske mængden af tvivlsspørgsmål for regnskabsaflægger og dermed også gøre forståelsen af regnskabet mere tilgængelig for regnskabsbrugeren.

6 Litteraturliste

1. IASPlus. About the International Accounting Standards Committee (ISAC). *IASPlus*. [Online] [Citeret: 25. August 2017.] <https://www.iasplus.com/en/resources/ifrsf/history/resource25>.
2. —. International Accounting Standards Board (IASB). *IASPlus*. [Online] [Citeret: 25. August 2017.] <https://www.iasplus.com/en/resources/ifrsf/iasb-ifrs-ic/iasb>.
3. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Vejledning til Erhvervs- og Selskabsstyrelsens bekendtgørelse nr. 1329 af 14. december 2004 - Bekendtgørelse om anvendelse af internationale regnskabsstandarder for virksomheder omfattet af årsregnskabsloven. *FSR*. [Online] 14. marts 2005. [Citeret: 28. august 2017.] http://fsr.dk/~media/Files/FSR/Faglige_informationer/Regnskaber/Standarder%20og%20vejledninger/IFRS_IFRIC/IFRS-vejledning-endelig0.ashx..
4. Årsregnskabsloven (LBK nr. 1580 af 10/12/2015). *Bekendtgørelse af årsregnskabsloven*. 10. 12 2015.
5. Deloitte. IFRS - Oversigt over nye og ændrede standarder og fortolkningsbidrag - 2016 eller senere. *Deloitte*. [Online] December 2016. [Citeret: 28. August 2017.] <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/dk/Documents/audit/IFRS%20-%20oversigt%20over%20nye%20og%20ændrede%20standarder%20og%20fortolkningsbidrag.pdf>.
6. IASPlus. IAS 11 - Construction Contracts. *IASPlus*. [Online] [Citeret: 18. 10 2017.] <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias11>.
7. —. IAS 18 - Revenue. *IASPlus*. [Online] [Citeret: 18. 10 2017.] <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias18>.
8. FASB og IASB. IASPlus. *Joint IASB-FASB discussion paper on revenue recognition*. [Online] 19. 12 2008. [Citeret: 18. 10 2017.] <https://www.iasplus.com/en/binary/pressrel/0812revenueppr.pdf>.
9. IASPlus. Revenue Recognition. *IASPlus*. [Online] [Citeret: 18. 10 2017.] <https://www.iasplus.com/en/projects/completed/revenue/revenue-recognition>.
10. Den Europiske Unions Tidende. Kommissionens Forordning (EU) 2016/1905 af 22. september 2016. *fsr*. [Online] 2016. [Citeret: 25. august 2017.] http://www.fsr.dk/Faglige_informationer/Regnskaber/Standarder%20og%20vejledninger/Standarder%20IFRS/IFRS%2015.
11. PwC. *Indregning af omsætning efter IFRS15*. s.l. : PwC, 2017. ISBN 87-91837-65-0.
12. FSR. Ny standard om indtægter - hvilke ændringer medrører den nye standard. *FSR*. [Online] 2. juli 2014. [Citeret: 12. december 2017.] http://www.fsr.dk/Faglige_informationer/Regnskaber/Internationalt/IASB/Status%20paa%20standard%20om%20indtaegter.
13. Lassen, Kim Tang. PwC. *Indregning af omsætning - hvordan ændrer den nye IFRS-standard den nuværende omsætningsmodel*. [Online] 17. juni 2014. <https://www.pwc.dk/da/nyt/finance/regnskab/assets/omsatning-ifrs-juni-2014.pdf>.
14. ESMA. ESMA. *Public Statement*. [Online] 20. Juli 2016. [Citeret: 7. December 2017.] https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2016-1148_public_statement_ifrs_15.pdf. ESMA/2016/1148.
15. Novo Nordisk A/S. Om Novo Nordisk. *Novo Nordisk*. [Online] [Citeret: 7. december 2017.] <http://www.novonordisk.dk/om-novo-nordisk-new.html>.
16. Lundbeck. Kort om Lundbeck. *Lundbeck*. [Online] [Citeret: 2017. december 7.] <http://www.lundbeck.com/dk/om-lundbeck/kort-om-lundbeck>.
17. Carlsberg Group. who are we. *Carlsberg Group*. [Online] [Citeret: 13. december 2017.] <https://carlsberggroup.com/who-we-are/about-the-carlsberg-group/>.

18. Harboes Bryggeri. Vores Virksomhed. *Harboes Bryggeri*. [Online] [Citeret: 13. december 2017.] <http://harboes-bryggeri.dk/dk/om-harboe/vores-virksomhed>.
19. Gyldendal A/S. Om Gyldendal forlag. *Gyldendal*. [Online] [Citeret: 28. 12 2017.] <http://www.gyldendal.dk/virksomhed/om-gyldendal>.
20. Tivoli. Årskort 2018. *Tivoli*. [Online] [Citeret: 28. 12 2017.] <https://www.tivoli.dk/da/billetter+og+aarskort/aarskort/kort>.
21. Matas. Club Matas. *Sådan optjener du point*. [Online] [Citeret: 29. december 2017.] https://www.clubmatas.dk/web/faces/public/exo/pointdescription?&menu=true&utm_source=Agillic%20-%20Execution&utm_medium=web&utm_campaign=Frontpage&resourcename=Frontpage&channel=web&anon=true.
22. ESMA. Public Statement. *European common enforcement priorities for 2017 IFRS financial statements*. s.l. : ESMA, 27. Oktober 2017. ESMA32-63-340.

Bilag 1

I nærværende bilag findes uddrag af de analyserede årsrapporter. Bilaget er inddelt i afsnit efter hvert selskab.

A. Novo Nordisk A/S

2.1 NET SALES AND REBATES

Accounting policies

Revenue from goods sold is recognised when Novo Nordisk has transferred the significant risks and rewards to the buyer, the Group no longer has managerial involvement, and the amount of revenue can be measured reliably.

Sales are measured at the fair value of the consideration received or receivable. When sales are recognised, Novo Nordisk also records estimates for a variety of sales deductions, including product returns as well as rebates and discounts to government agencies, wholesalers, health insurance companies, managed healthcare organisations and retail customers. Sales deductions are recognised as a reduction of gross sales to arrive at net sales. Where contracts contain customer acceptance provisions, Novo Nordisk recognises sales when the acceptance criteria are satisfied.

Revenue recognition for new product launches is based on specific facts and circumstances relating to those products, including estimated demand and acceptance rates for well-established products with similar market characteristics. Where shipments of new products are made on a sale-or-return basis, without sufficient historical experience for estimating sales returns, revenue is only recorded when there is evidence of consumption or when the right of return has expired.

Key accounting estimate of sales deductions and provisions for sales rebates

Sales deductions are estimated and provided for at the time the related sales are recorded. These estimates of unsettled obligations require use of judgement, as not all conditions are known at the time of sale, for example total sales volume to a given customer.

The estimates are based on analyses of existing contractual obligations and historical experience. Provisions are calculated on the basis of a percentage of sales for each product as defined by the contracts with the various customer groups. Provisions for sales rebates are adjusted to actual amounts as rebates, discounts and returns are processed.

Novo Nordisk considers the provisions established for sales rebates to be reasonable and appropriate based on currently available information. However, the actual amount of rebates and discounts may differ from the amounts estimated by Management as more detailed information becomes available.

Uddrag 1: Nuværende regnskabspraksis for omsætning (side 65)

1.2 CHANGES IN ACCOUNTING POLICIES AND DISCLOSURES

Adoption of new or amended IFRSs

Based on an assessment of new or amended and revised accounting standards and interpretations ('IFRSs') issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and IFRSs endorsed by the European Union effective on or after 1 January 2016, it has been assessed that the application of these new IFRSs has not had a material impact on the Consolidated financial statements in 2016, and Management does not anticipate any significant impact on future periods from the adoption of these new IFRSs.

New or amended IFRSs that have been issued but have not yet come into effect and have not been early adopted

In addition to the above, IASB has issued a number of new or amended and revised accounting standards and interpretations that have not yet come into effect. In general, the following standards are expected to have the most significant impact on current accounting regulation:

- IASB has issued IFRS 9 'Financial Instruments', with effective date 1 January 2018. This was endorsed by the EU in 2016, and Novo Nordisk plans to adopt it on the effective date. IFRS 9 is part of IASB's project to replace IAS 39, and the new standard will substantially change the classification and measurement of financial instruments and hedging requirements. Novo Nordisk has assessed the impact of the standard and determined that it will not have any significant impact on the Consolidated financial statements.
- IASB has issued IFRS 15 'Revenue from contracts with customers', with effective date 1 January 2018. The standard was endorsed by the EU in 2016, and Novo Nordisk plans to adopt it on the effective date. IFRS 15 is part of the convergence project with FASB to replace IAS 18 and other standards, and the new standard will establish a single, comprehensive framework for revenue recognition. Novo Nordisk has performed an analysis of the impact, including areas such as variable considerations, right of return, licences and agent relationships. Based on the analysis, it is assessed that the standard will not have any significant impact on the revenue recognition or measurement. However, implementation is expected to result in extended disclosures regarding types of revenue and related risks.

Uddrag 2: Forventede effekt af IFRS 15 (side 64)

B. H. Lundbeck A/S

Revenue

Revenue comprises invoiced sales for the year less returned goods, discounts and revenue-based taxes consisting mainly of value added taxes and revenue-based drug taxes. Moreover, revenue includes licensing income and royalties from out-licensed products, non-refundable downpayments and milestone payments relating to research and development collaborations, and collaborations on commercialization of products.

In addition, income from the reduction of investments in research enterprises considered to represent sale of research results is recognized as revenue.

See note 1 *Significant accounting policies* for a description of the accounting treatment of licensing income and income from research collaborations.

Uddrag 3: Anvendt regnskabspraksis 2016 (side 74)

1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

The consolidated financial statements of H. Lundbeck A/S have been prepared to give a true and fair view of the Group's assets, liabilities and financial position at 31 December 2016. Executive Management believes that the following accounting policies are significant to the financial statements. The general accounting policies are described in note 29.

Licensing income and income from research collaborations

Licensing income and royalties from out-licensed products are recognized in the income statement under revenue when the following criteria have been met:

- The most significant risks and benefits associated with the asset sold are transferred to the buyer.
- Lundbeck surrenders management control of the asset sold.
- Revenue from the individual payments in an overall agreement can be clearly separated and calculated reliably at fair value.
- It is probable that Lundbeck will receive payment for the asset sold.
- Lundbeck has no further delivery obligations in respect of the asset sold.

Sales deductions in the US

The most significant sales deductions in the US are given in connection with the US Federal and State Government Healthcare programmes, primarily Medicaid.

Management's estimate of sales discounts and rebates is based on a calculation which includes a combination of historical utilization, product/population mix, price increases, programme growth, state-specific information and guidance updates. Further, the calculation of rebates involves an interpretation of relevant regulations and is subject to changes in interpretive guidance from governmental authorities. The obligations for discounts and rebates are incurred at the time the sale is recorded; however, the actual rebate related to a specific sale may be invoiced six to nine months later. In addition to this billing time lag, there is no statute of limitations for states to submit claims; thus, rebate adjustments in any particular period may relate to sales from a prior period.

Uddrag 4: Note 1 2016 (side 43)

Future IFRS changes

At the date of the publication of the consolidated financial statements, a number of new and amended standards and interpretations have not yet come into effect or have not yet been endorsed by the EU and have therefore not been incorporated in the consolidated financial statements.

IASB has issued IFRS 9 *Financial Instruments*, which was endorsed by the EU in 2016. The standard is effective for annual reporting periods beginning on or after 1 January 2018. IFRS 9 *Financial Instruments* is part of IASB's project to replace IAS 39 *Financial Instruments: Recognition and Measurement* and will change the classification, presentation and measurement of financial instruments and hedging requirements. Based on Lundbeck's initial assessment, the impact of this standard is limited.

IFRS 15 *Revenue from Contracts with Customers* was issued in May 2014 and is effective for annual reporting periods beginning on or after 1 January 2018. The standard was endorsed by the EU in 2016. Entities will apply a five-step model to determine when, how and at what amount revenue is to be recognized depending on whether certain criteria are met. Lundbeck has assessed how the standard will impact current and new agreements. The new standard may have an effect on the timing of recognizing revenue in respect of milestone payments from a few collaborations and licensing arrangements. Earlier recognition may apply as it is highly probable that no significant reversal of the revenue will occur. The standard will not affect Lundbeck's business in any other respects. However, the implementation will result in a few additional disclosures.

Uddrag 5: Forventet effekt af IFRS 15 (side 72)

C. Carlsberg A/S

SECTION 1.2 (CONTINUED)

Revenue and segmentation of operations

Accounting estimates and judgements

The classification of duties and fees paid to local authorities or brewery organisations etc. and of discounts and marketing-related activities requires accounting estimates to be made by management.

Locally imposed duties and fees are classified as either sales-related duties, which are deducted from revenue, or as fees related to the input/use of goods in production, transportation, distribution etc., which are therefore recognised as an expense in the relevant line item.

Customer discounts are recognised in the same period as the sales to which they relate and deducted from revenue.

Customer discounts are based on expected accumulated sales volumes over a period of time using historical and year-to-date sales figures and other current information about trading with the customer. These calculations are performed by local management in cooperation with sales managers.

Management assesses the agreements with, services provided by and payments made to customers and to their customers to determine the substance and thereby the classification as either discounts or trade marketing expenses. Expenses incurred for activities closely related to volumes sold are classified as discounts, while costs related to more general market activities are classified as trade marketing expenses.

Accounting policies

Revenue is generated mainly by sales of goods, royalty income, portage income, rental income from non-stationary equipment, service fees and sales of by-products.

Revenue from the sale of own-produced finished goods, goods for resale (third-party products) and by-products is recognised in the income statement when all significant risks and rewards have been transferred to the buyer and when the income can be reliably measured and is expected to be received. For the majority of sales transactions, the risks and rewards are transferred to the buyer on delivery of the products.

Royalty and licence fees are recognised when earned according to the terms of the licence agreements.

Revenue is measured including excise duties on beer and soft drinks and excluding discounts, VAT and other duties.

Discounts

Sales reductions in the form of discounts and fees are widely used in the beverage industry. Furthermore, the Group grants or pays various discounts and fees depending on the nature of the customer and business.

Discounts comprise off-invoice discounts, volume- and activity-related discounts, including specific promotion prices offered, and other discounts. On-trade loans to customers are also classified as discounts.

Off-invoice discounts arise from sales transactions where the customer immediately receives a reduction in the sales price. This also includes cash discounts and incentives for early payments.

Volume- and activity-related discounts is a broad term covering incentives for customers to sustain business with the Group over a longer time and can be related to a current campaign or a sales target measured in volumes. Examples include discounts paid as a lump sum, discounts for meeting all or cer-

tain sales targets or for exceeding targets, or progressive discounts offered in step with increasing sales to a customer.

Other discounts include listing fees, i.e. fees for listing on certain shelves or in certain coolers or payment for a favourable store location, as such specific point-of-sale promotions are closely related to the volumes sold.

On-trade loans are described in section 1.6.

All discounts are estimated and recognised on a monthly basis based on experience and expectations for sales to an individual customer or groups of customers.

Segment information

The Group's beverage activities are segmented according to the three geographical regions where production takes place. These regions make up the Group's reportable segments. The non-beverage activities are managed separately and therefore not segmented but shown separately.

The segmentation reflects the geographical and strategic management, decision and reporting structure applied by the Executive Committee for internal reporting and monitoring of the strategic and financial targets of the Group. Segments are managed based on business performance measured as operating profit before special items.

Not allocated comprises income and expenses related to Group functions. The allocation will be changed from 2017 as described in Impact from changes in accounting policies for 2017 in section 9.3.

The geographical allocation is made on the basis of the selling entities' domicile and comprises entities individually accounting for more than 10% of the Group's consolidated net revenue as well as the domicile country.

Decisions on restructurings, acquisition and divestment of entities included in special items and on financing (interest income and expenses) and tax planning (income tax) are made based on information for the Group as a whole and therefore not segmented.

Uddrag 6: Anvendt regnskabspraksis (side 62)

SECTION 9.4

New legislation

New and amended IFRSs and Interpretations not yet applicable within the EU

The following new or amended IFRSs and Interpretations of relevance to the Group have been issued and adopted by the EU but are not applicable for the financial reporting for 2016:

- IFRS 9 "Financial Instruments", effective for financial years beginning on or after 1 January 2018.
- IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers", including amendments to IFRS 15 "Effective date of IFRS 15", effective for financial years beginning on or after 1 January 2018.

The implementation of IFRS 9 is not expected to have any significant impact on the financials. The Group is still assessing the impact of IFRS 9.

The implementation of IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers" is expected to impact the Group's financials and revenue stream, as the new standard requires all activities with customers to be recognised as revenue.

With the implementation of IFRS 15, certain marketing activities provided for or organised together with customers will be considered a part of the customer relationship. Consequently, such costs will be recognised as discounts, and not as trade marketing costs.

The expected impact for the Group is an increase in discounts with a corresponding decrease in trade marketing costs, leaving operating profit before special items unchanged. The operating margin is expected to be positively impacted by approximately 0.2-0.3 of a percentage point.

New and amended IFRSs and Interpretations not yet adopted by the EU

Furthermore, the following new or amended IFRSs and Interpretations of relevance to the Group have been issued but not yet adopted by the EU:

- IFRS 14 "Regulatory Deferral Accounts". The European Commission has decided not to launch the adoption process for this interim standard and to await the final standard instead.
- IFRS 16 "Leases", effective for financial years beginning on or after 1 January 2019.
- Clarifications to IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers", effective for financial years beginning on or after 1 January 2018.
- Annual Improvements to IFRS Standards 2014-2016 Cycle, effective for financial years beginning on or after 1 January 2017 and 1 January 2018. Adoption is expected in H2 2017.
- IFRIC Interpretation 22 "Foreign Currency Transactions and Advance Consideration", effective for financial years beginning on or after 1 January 2018.

Uddrag 7: Forventet effekt af IFRS 15 (side 119)

D. Harboe Bryggeri A/S

NETTOOMSÆTNING

Nettoomsætning ved salg af handelsvarer og fremstillede varer indregnes i resultatopgørelsen, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted. Nettoomsætning måles til dagsværdien af det modtagne eller tilgodehavende vederlag. Hvis der er aftalt en rentefri kredit på betaling af det tilgodehavende vederlag, der strækker sig ud over den normale kredittid, beregnes dagsværdien af vederlaget ved at tilbagediskontere de fremtidige indbetalinger. Forskellen mellem dagsværdien og den nominelle værdi af vederlaget indregnes som en finansiel indtægt i resultatopgørelsen ved at anvende den effektive rentes metode.

Nettoomsætning opgøres eksklusiv moms, øl- og vandafgifter og lignende, der opkræves på vegne af tredjemand.

Uddrag 8: Nuværende regnskabspraksis (side 57)

som udelukkende består af renter og afdrag på hovedstolen. Disse vil derfor fortsat blive målt til amortiseret kostpris ved implementeringen af IFRS 9.

Værdiforringelse

Finansielle aktiver som måles til kostpris, herunder tilgodehavender fra salg og tilgodehavende husleje vedrørende investeringsejendomme er omfattet af de ændrede bestemmelser i IFRS 9 vedrørende værdiforringelse af finansielle aktiver. De ændrede regler tager udgangspunkt i et forventet tab-princip, i modsætning til de nugældende regler i IAS 39, som er baseret på et princip om faktisk indtrufne tab. Koncernen forventer at anvende den simplificerede metode for indregning af værdiforringelse baseret på forventede tab i hele aktivets levetid for tilgodehavender fra salg, og huslejetilgodehavender.

For øvrige finansielle aktiver, herunder koncernens pantebrevsbeholdning, indregnes værdiforringelse som udgangspunkt baseret på 12 måneders forventede tab, medmindre der har været en væsentlig stigning i kreditrisikoen for det enkelte tilgodehavende i forhold til kreditrisikoen på tidspunktet for første indregning. Ved væsentlig stigning i kreditrisikoen indregnes værdiforringelse baseret på forventede tab i hele aktivets levetid. Vurderingen af eventuel stigning i kreditrisikoen foretages første gang på tidspunktet for implementering af IFRS 9.

Ledelsen forventer generelt, at IFRS 9 vil medføre en tidligere indregning af kredittab på finansielle aktiver via stigning i nedskrivninger for værdiforringelse.

IFRS 15 Indtægter fra kontrakter med kunder

IFRS 15 vil blive implementeret i regnskabsåret 2018 med fuld tilbagevirkende kraft. Harboekoncernen har ingen kontrakter med lang produktions- eller leveringstid,

kontrakter indeholdende flere leveringsforpligtelser eller kontrakter med variabelt vederlag. IFRS 15 forventes derfor ikke at få væsentlig effekt på koncernregnskabet for de kommende regnskabsår.

IFRS 16, Leasing (Januar 2016)

IFRS 16 afløser den gældende standard om leasing AIS 17. IFRS 16 medfører, at stort set alle leasingaftaler skal indregnes i balancen i leasingtagers regnskab i form af en leasingforpligtelse og et aktiv, som repræsenterer leasingtagers ret til at bruge det underliggende aktiv. Der skelnes ikke længere mellem operationel og finansiel leasing.

Harboekoncernen vil implementere IFRS 16 i regnskabsåret 2019/20 ved anvendelse af de lempeligere overgangsbestemmelser, hvorved der ikke tilpasses sammenligningstal, og hvor effekten af implementeringen indregnes i overført resultat pr. 1.5.2019. Herunder forventes det, at koncernen vil anvende de øvrige tilgængelige lempelser i videst muligt omfang, herunder vedrørende leasede aktiver med lav værdi samt leasingkontrakter med en restløbetid pr. 1.5.2019 på mindre end 12 måneder.

Pr. 30.04.2017 har koncernen indgået leasingkontrakter, som i henhold til IAS 17 er kategoriseret som operationel leasing, med samlede fremtidige minimumsleasingydelser i henhold til uopsigelige leasingkontrakter på 23,4 mio. kr., (jf. note 23), som ikke er indregnet i balancen. Forpligtelser udgør ca. 1,7% af balancesummen.

En foreløbig analyse indikerer, at disse også vil opfylde definitionen på leasingkontrakter i henhold til IFRS 16, og koncernen vil derfor indregne et aktiv og en tilhørende forpligtelse vedrørende disse pr. 1.5.2019, medmindre de opfylder kriterierne for aktiver med lav værdi eller

Uddrag 9: Forventninger til IFRS 15 (side 54)

E. Matas A/S

- IFRS 15 "Omsætning fra kontrakter med kunder", der træder i kraft 1. januar 2018 (for Matas' regnskabsår 2018/19) erstatter de nuværende omsætningsstandarder (IAS 11 og IAS 18) og fortolkningsbidrag. Den nye standard indfører en ny model for indregning og måling af omsætning vedrørende salgskontrakter med kunder. Matas er i gang med at foretage en analyse af indvirkning på indregning og måling. Analysen er ikke endeligt færdiggjort, dog forventes en mindre ændring i den regnskabsmæssige klassifikation af særligt Matas' kundeloyalitetsprogram "Club Matas".

Uddrag 10: Forventet påvirkning af IFRS 15 (side 67)

Omsætning

Salg af handelsvarer indregnes i omsætningen, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted, og såfremt indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget. Der foretages reduktion for leveringsforpligtigelser i relation til den ikke leverede andel af nettoomsætningen, som knytter sig til udstedelse af point og striber under loyalitetsprogrammet Club Matas.

Omsætningen måles til dagsværdien af det aftalte vederlag ekskl. moms og afgifter opkrævet på vegne af tredjepart. Alle former for afgivne rabatter indregnes i omsætningen.

Uddrag 11: Eksisterende regnskabspraksis (side 41)

F. Gyldendal A/S

Nettoomsætning

Nettoomsætningen, der vedrører salg af bøger, indregnes i resultatet, når levering og risikoovergang til køber har fundet sted. Nettoomsætning indregnes eksklusiv moms og rabatter i forbindelse med salget.

Indtægter fra salg af digitale abonnementer periodiseres og indtægtsføres i takt med den indtægtsskabende aktivitet, som typisk vil være over abonnementsperioden.

Uddrag 12 Nuævrende regnskabspraksis (side 33)

Nye standarder og fortolkningsbidrag

De af IASB offentliggjorte nye og ændrede standarder og fortolkningsbidrag med ikrafttræden 1. januar 2016 har ikke givet anledning til ændret regnskabspraksis i Gyldendal A/S.

Standarder og fortolkningsbidrag, der endnu ikke er trådt i kraft

På tidspunktet for offentliggørelse af denne årsrapport foreligger der herudover en række nye eller ændrede standarder og fortolkningsbidrag, som endnu ikke er trådt i kraft, og som derfor ikke er indarbejdet i årsrapporten. Det er ledelsens vurdering, at disse ikke vil få væsentlig indvirkning på årsrapporten for de kommende regnskabsår.

Følgende af de kommende ændringer forventes at være relevante uden dog at få væsentlig betydning for koncernregnskabet.

IFRS 15, Indtægter fra kontrakter med kunder

Ikrafttrædelse 1.1.2018

Godkendt i EU: Nej

IFRS 15 erstatter IAS 11 og 18 men bibringer mere vejledning og fortolkning end disse.

Den nye standard fastlægger at omsætningen skal indregnes på en måde, hvor det afspejler overdragelsen af kontrol med varer eller tjenesteydelser til kunden.

Den foreløbige analyse af dette område indikerer, at Gyldendals praksis omkring periodisering af omsætning, hvor leveringsforpligtelsen strækker sig over flere perioder, vil opfylde kravene i IFRS 15. Samtidig forventes de nuværende hensættelser til tab på varetilgodehavender, herunder bogklubtilgodehavender, at møde kravene i IFRS 15.

Uddrag 13: Forventet påvirkning af IFRS 15 (side 30)

G. Tivoli A/S

VEDTAGNE REGNSKABSSTANDARDE SAMT FORTOLKNINGSBIDRAG, DER IKKE ER TRÅDT I KRAFT

Følgende ændrede regnskabsstandarde og fortolkningsbidrag, der kan have relevans for Tivoli A/S koncernen, er vedtaget af IASB og godkendt af EU. Standarderne træder i kraft senere, hvorfor de først vil blive implementeret i årsrapporterne, når de træder i kraft.

- IFRS 15: "Indregning af omsætning fra kontrakter med kunder". Ny standard om indregning af omsætning. Standarden kan potentielt påvirke indregning af indtægter på en række områder afhængigt af hvilken branche virksomheden opererer i, herunder:
 - Den tidsmæssige placering af indregningen af omsætning
 - Indregning af variabelt vederlag
 - Allokering af indtægter fra sammensatte kontrakter (kontrakter med flere ydelser)
 - Indregning af indtægter fra licensrettigheder
 - Omkostninger ved indgåelse af kontrakter
 - Yderligere oplysningskrav.

Standarden træder i kraft for regnskabsår, der begynder 1. januar 2018 eller senere.

Tivoli A/S er igang med at undersøge effekten af IFRS 15. Det forventes ikke, at denne vil have væsentlig betydning.

Uddrag 14: Forventet effekt af IFRS 15 (side 29)

Nettoomsætning

Nettoomsætning omfatter driftsindtægter fra entré til Haven, herunder indtægter ved salg af årskort, indtægter fra forlystelser, udlejning af bygninger, lokaler m.v., samt indtægter ved salg af tjenesteydelser.

Indtægter indregnes i resultatopgørelsen, såfremt levering og risikoovergang har fundet sted inden årets udgang, og såfremt indtægten kan opgøres pålideligt og forventes modtaget.

Der foretages periodisering af indtægter ved salg af årskort m.v., hvor ydelsen leveres over flere regnskabsperioder. Nettoomsætningen måles til dagsværdi ekskl. moms og afgifter opkrævet på vegne af tredjepart. Alle former for afgivne rabatter indregnes i nettoomsætningen.

Omsætningen fra kontantspil præsenteres efter fradrag af gevinstudbetaling samt spilleafgift til staten.

Uddrag 15: Nuværende regnskabspraksis (side 31)

H. Parken Sport & Entertainment A/S

Omsætning

Omsætningen omfatter periodiserede indtægter fra deltagelse i nationale og internationale klubturneringer, entré, TV-aftaler, samarbejdsaftaler, udlejning af stadion og bygninger, udlejning af investeringsejendomme (under operationel leasing), Food & Beverage og konferencenter, salg af merchandise, provisioner fra udlejning af feriehuse, medlemskontingenter, salg af feriehuse samt detailvaresalg m.v.

Omsætningen indregnes i den periode som leveringen af ydelsen relaterer sig til eller ved salg af varer, herunder salg af feriehuse, ved risikoovergang. Kontingenter og sponsorater m.v. periodiseres og indregnes i de perioder, de vedrører.

Omsætningen måles til dagsværdien af det aftalte vederlag ekskl. moms og afgifter opkrævet på vegne af tredjepart.

Alle former for afgivne rabatter indregnes i omsætningen.

Uddrag 16: Nuværende praksis (side 67)

NOTE 35 NY REGNSKABSREGULERING

På tidspunktet for offentliggørelse af denne årsrapport har IASB udsendt følgende nye eller ændrede standarder og fortolkningsbidrag, som endnu ikke er trådt i kraft, og derfor ikke er indarbejdet i koncernregnskabet for 2016:

IFRS 9, IFRS 15 og IFRS 16, Clarifications to IFRS 15, Amendments til følgende standarder: IFRS 2, IFRS 4, IAS 7 og IAS 12. Ingen af disse er godkendt af EU.

De godkendte, ikke-ikrafttrådte standarder og fortolkningsbidrag implementeres i takt med, at de bliver obligatoriske for koncernen.

Bortset fra IFRS 15 "Revenue from contracts with customers" og IFRS 16 "Leases" forventes ingen af de nye standarder eller fortolkningsbidrag at få væsentlig indvirkning på regnskabsaflæggelsen for koncernen.

IFRS 15 erstatter de nuværende standarder IAS 18 "Revenue" samt IAS 11 "Construction contracts" og de tilhørende fortolkningsbidrag og forventes at træde i kraft for regnskabsår, der påbegyndes 1. januar 2018 eller senere.

IFRS 15 indeholder én samlet, men omfattende model for indregning af omsætning. Grundprincippet i IFRS 15 er, at virksomheden skal indregne omsætningen, så den afspejler overførslen af varer eller tjenesteydelser til kunderne med et beløb, der svarer til det, virksomheden forventer at være berettiget til for leveringen af disse varer eller tjenesteydelser.

Koncernens analyse af IFRS 15's indvirkning er ikke afsluttet, men det vurderes på basis af de foreløbige un-

dersøgelser at koncernen ikke påvirkes i væsentligt omfang. Den beløbsmæssige effekt er endnu ikke opgjort.

IFRS 16 erstatter den nuværende IAS 17 med tilhørende fortolkningsbidrag og forventes at træde i kraft for regnskabsår, der påbegyndes 1. januar 2019 eller senere.

IFRS 16 vil ændre den regnskabsmæssige behandling af koncernens operationelle leasingkontrakter.

Den nuværende sondring mellem finansiell og operationel leasing bortfalder for leasingtagere. Virksomheden vil i stedet skulle anvende én leasingmodel, som stort set svarer til den nuværende regnskabsmæssige behandling af finansiell leasing for alle leasingkontrakter bortset fra kortfristede leasingkontrakter og leasing af småaktiver.

Koncernen har vurderet den nye leasingstandards potentielle effekt på årsregnskabet. Det er ikke på nuværende tidspunkt muligt at vurdere effekten på koncern- og årsregnskabet for 2019. Koncernens udskønnede operationelle leasingforpligtelser pr. 31. december 2016 er oplyst i note 28 til koncernregnskabet.

Hvis de operationelle leasingforpligtelser og de leasede aktiver var blevet indregnet til kapitaliseret værdi ville det have øget de samlede forpligtelser og aktiver i niveauet 650-750 mio. kr. pr. 31. december 2016. Årets resultat før skat for 2016 ville ikke være blevet påvirket væsentligt.

Uddrag 17: Forventet effekt af IFRS 15 (side 72)