

Revenue from Contracts with Customers

– fra regnskabsbrugerens synspunkt

Udarbejdet af:
Troels Mathiassen

Vejleder:
Thomas Hjortkjær Petersen

Cand.Merc.aud.
Aalborg Universitet
Kandidatafhandling
Januar 2013

1 Indhold

2	Forord	2
3	Summary.....	3
4	Indledning.....	5
4.1	Regnskabsbrugerens forhold til omsætning.....	5
4.2	Problemformulering	6
4.3	Metode og afgrænsninger	7
5	Den regnskabsmæssige behandling af omsætning	10
5.1	Generelt om regnskabsreguleringen	10
5.2	Den nuværende regulering.....	10
5.3	Exposure Draft 2011/6 – Revenue from Contracts with Customers	22
5.4	Sammenligning	38
6	Regnskabsbrugerens informationsbehov.....	49
6.1	Virksomhedens interessegrupper	49
6.2	Begrebsrammens kvalitative egenskaber for nyttig regnskabsinformation	50
7	Den foreslåede standard sammenholdt med regnskabsbrugerens informationsbehov	54
7.1	Relevans.....	54
7.2	Pålidelighed	64
7.3	Verificerbarhed.....	69
7.4	Sammenlignelighed	71
7.5	Forståelighed	75
7.6	Opsummering	76
8	Perspektivering og vurdering	78
8.1	Stilles regnskabsbrugerens bedre, og kunne det have været gjort endnu bedre?.....	78
9	Konklusion	85
9.1	Den regnskabsmæssige behandling af omsætning	85
9.2	Regnskabsbrugerne	86
9.3	Exposure Draftet sammenholdt med regnskabsbrugerens behov.....	86
9.4	Er Exposure Draftet en forbedring for regnskabsbrugerens?	88
10	Litteraturliste	89
11	Bilag	90
11.1	Case A – Entreprenørvirksomhed.....	90
11.2	Case B – En ordreproducerende virksomhed	93
11.3	Case C – Ændringer i standardkontrakten med kunden.....	94
11.4	Case D – Allokering af transaktionspris ved salg af 'nye' produkter	95

2 Forord

Dette speciale er udarbejdet som afslutningen på Cand.Merc.aud.-studiet på Aalborg Universitet i faget ekstern rapportering.

Specialets emneområde er således ekstern rapportering, og herunder indregning af indtægter, mens problemformuleringen lyder: Hvilken indflydelse vil den foreslåede "Revenue from Contracts with Customers" have på indregningen af indtægter i regnskabet set fra regnskabsbrugerens synspunkt?

I henhold til studieordningen skal kandidatspecialet bestå af en større selvstændig afhandling af relevans for en statsautoriseret revisors virke. Specialet skal dokumentere den studerendes færdigheder i at anvende videnskabelige teorier og metoder under arbejdet med et afgrænset fagligt emne.

Aalborg den 28. januar 2012

Troels Mathiassen

3 Summary

On 14 November 2011, IASB and FASB issued a revised Exposure Draft with the title "Revenue from Contracts with Customers". The Exposure Draft is part of the convergence project which started in 2002 as a cooperation between the European IASB and the American FASB for the purpose of creating common definition and standards for preparing financial statements.

This proposed standard "Revenue from Contracts with Customers" will – provided it is adopted – replace the current IAS 11 (Construction Contracts) and IAS 18 (Revenue) and it will thereby be the leading IFRS standard in relation to recognition and measurement of revenue in the financial statements.

Revenue is a central accounting item to the financial statement user. For instance, a number of the key figures which are used to make analyses of the company's performance are computed by using revenue. In continuation hereof, it is often in times of crisis so that the companies are affected on their revenue and therefore the accounting item will be even further relevant to the interested parties during these periods.

Moreover, it appears that in relation to large business scandals, revenue has been the obvious target for manipulating the financial statements. Manipulation of financial statements has entailed that many of the company's interested parties have suffered great losses.

Based on this, it is relevant to examine which influence the Exposure Draft will have on the financial statement user's usefulness of information related to the company's revenue in the financial statements.

The Exposure Draft suggests a more systematic approach to the process regarding the accounting treatment of revenue which results in a five-step model comprising the following: Identify the contract with a customer, Identify the separate performance obligations in the contract, Determine the transaction price, Allocate the transaction price to the separate performance obligations in the contract, and Recognise revenue when (or as) the entity satisfies a performance obligation.

The differences from the current regulation can be summarized into the following items:

- 1. The adjustment from IAS 11 and IAS 18 are combined into one standard and further systematics in the process behind recognition and measurement of revenue are created.*
- 2. In the Exposure Draft they do, to a higher degree, attempt to base the accounting treatment of revenue on the actual matters regarding the contract with the customer instead of on the formal conditions.*
- 3. Moreover, they attempt to fill the gaps that may exist in the current regulation by giving more specifications and guidelines as to how the special situations and borderline cases are to be solved.*

The characteristics which financial information must have in order to give the best possible value to the financial statement users are described based on IASB's conceptual framework.

Both in full and based on the changes from the current regulation, the Exposure Draft is compared to these characteristics for the purpose of examining to how high a degree the Exposure Draft fulfils the financial statement user's need for information.

Here the conclusion is that the need for information is mainly fulfilled, even though there are a few special cases which may be problematic. At the same time, the changes in relation to the current regulation must also be seen as an improvement to the financial statement user.

Even though the increased regulation and the stringent information requirements must be seen as an improvement compared to the characteristics for useful financial information, it can be questioned whether it is the right direction to go. First of all, there will be companies who do not fit into everything, that the Exposure Draft suggest and thereby the company will be forced to provide information which is not optimum in relation to the company's financial statement users. At the same time, the large number of requirements may result in focus being moved from providing good information to meeting the large number of requirements.

For this reason advantages and disadvantages are discussed via two alternative models; one where the scope of the regulation is limited significantly with the consequence that the company will have far more freedom in relation to presenting the financial statements as well as a model where the regulation remains in its current form, however at the same time it gives the company the opportunity of deviating from the regulation in cases where this will provide better information to the financial statements user. Furthermore it is suggested, that the regulation should contain requirements for more information on the expected future revenue in the company.

4 Indledning

IASB og FASB har den 14. november 2011 udsendt et revideret Exposure Draft med titlen "Revenue from Contracts with Customers", altså "Indtægter fra kontrakter med kunder"¹. Exposure Draftet er en del af konvergensprojektet, der blev startet i 2002, som et samarbejde mellem det europæiske IASB og det amerikanske FASB, hvor formålet med projektet primært er at lave fælles begrebsramme og standarder for regnskabsudarbejdelse².

Denne foreslåede standard "Revenue from Contracts with Customers", vil, såfremt den vedtages, erstatte IAS 11 (Construction Contracts) og IAS 18 (Revenue)³, og vil dermed være den bærende IFRS-standard i forhold til indregning og måling af omsætning i regnskabet.

4.1 Regnskabsbrugerens forhold til omsætning

Standardudstederne lægger selv stor vægt på omsætningen, og på trods af indførslen af det formueorienterede regnskabsparadigme, anser IASB således stadig omsætningen som værende afgørende for regnskabsbrugerne, når de skal vurdere virksomhedens finansielle stilling og præstationer.⁴

Hos brugerne selv, er der også stor fokus på omsætningen. Ser man for eksempel på finansanalytikerforeningens "Anbefalinger og Nøgletal" er der tydeligvis mange nøgletal, hvori omsætningen indgår⁵, hvilket også er en indikation på, at selskabernes omsætning er særdeles interessant for brugerne af regnskabet.

Helt naturligt er det primært de nøgletal, der benyttes til at vurdere virksomhedens præstationer, hvor omsætningen er i fokus, hvor omsætningen benyttes som målestok for eksempelvis vurdering af overskuddets størrelse og størrelsen af forskellige udgiftsposter.

Omsætningens betydning for regnskabsbrugerne er ligeledes tydeliggjort, når man kigger på de såkaldte danske "erhvervsskandaler" i nyere tid⁶. Som eksempel på dette kan nævnes IT Factory-sagen, hvor en meget høj, kunstig vækst blev skabt af en omsætning, der reelt ikke eksisterede. Denne sag medførte store tab hos mange af virksomhedens interessenter⁷, bestående af banker og naturligvis også aktionærer. Netop disse grupper må formodes at høre til selskabets regnskabsbrugere.

Et andet eksempel er "eHuset", hvor omsætningen ligeledes var kunstigt holdt oppe – her af en række fakturaer, der var indregnet i regnskabet uden at de burde være det. Resultatet var her ligeledes at virksomheden på et tidspunkt krakkede, med tab hos aktionærer og finansieringsinstitutter som følge her af.

¹ <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Revenue+Recognition/EDNov11/ED.htm> - 10. september 2012

² Elling, Jens O, 2010, s. 76

³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", s. 6 (IN7)

⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", s. 5 (IN1)

⁵ Den Danske Finansanalytikerforening: "Anbefalinger & Nøgletal 2010",

⁶ <http://www.business.dk/digital/tidslinje-store-danske-erhvervsskandaler> - 10. september 2012

⁷ http://borsen.dk/nyheder/it/artikel/1/146264/fakta_stein_baggers_leasing-karrusel.html - 10. september 2012
og http://borsen.dk/nyheder/investor/artikel/1/146241/it_factory_kan_give_danske_bank_stort_milliontab.html - 10. september 2012

Finanskrisen som har påvirket såvel den danske som den globale økonomi, hvilket også har påvirket de danske virksomheder. I perioder med økonomisk afmatning er det naturligt, at omsætningen er ramt som følge af lavere efterspørgsel. Herved virker det også naturligt, at regnskabsbrugerne interesserer sig for omsætningens størrelse, som en indikator på virksomhedens vej ud af krisetiderne.⁸

4.2 Problemformulering

På baggrund af ovenstående synes det relevant at undersøge den regnskabsmæssige behandling af omsætningen og ikke mindst regnskabsbrugernes syn på omsætningen i regnskabet. Herunder naturligvis også den indflydelse på regnskabsbrugerens opfattelse af regnskabet, som de ændringer den nye standard vil medføre, såfremt den vedtages i den nuværende form. Endelig virker det også oplagt at vurdere, om den foreslåede standard er et udtryk for en forbedring eller en forringelse set fra regnskabsbrugerens synspunkt.

Afhandlingens overordnede problemformulering vil således være følgende:

Hvilken indflydelse vil den foreslåede "Revenue from Contracts with Customers" have på indregningen af indtægter i regnskabet set fra regnskabsbrugerens synspunkt?

Til brug for besvarelsen af ovenstående, er der i det følgende opstillet en række arbejdsspørgsmål:

Indledningsvist er det naturligt, at gennemgå den eksisterende regulering på området, og skabe en forståelse for denne, og dernæst skabe overblik over, hvilken indflydelse Exposure Draftet vil have på indregningen af omsætning. Første arbejdsspørgsmål er således:

1. *Hvad fortæller den nuværende regulering om den regnskabsmæssige behandling af omsætning, og hvordan vil reglerne være, såfremt den foreslåede nye standard vedtages?*

Hernæst ønskes det, at tegne et billede af regnskabsbrugeren, til brug for analysen af, hvorledes denne bliver påvirket af ændringerne i standarden:

2. *Hvem er "de typiske" regnskabsbrugere, og hvilke generelle kriterier kan der opstilles for, deres informationsbehov?*

Herefter sammenholdes kriterierne for regnskabsbrugerens informationsbehov med den nye standard, med fokus på, hvilke ændringer standarden vil medføre:

3. *I hvor høj grad vil den nye standard tilfredsstille regnskabsbrugerens informationsbehov, og herunder hvilke forskelle er der i forhold til den nuværende regulering?*

⁸ <http://www.klauslund.dk/artikel-megatrends-efter-finanskrisen> - 11. september 2012

På baggrund af ovenstående udarbejdes en vurdering af den nye standard, med henblik på, om der er tale om en forbedring eller en forringelse for regnskabsbrugerens, i forhold til den nuværende regulering på området. Dermed bliver det sidste arbejdsopgavespørgsmål følgende:

4. *Set fra regnskabsbrugerens synspunkt, vil "Revenue from Contracts with Customers" være tale om en forbedring eller forværring i forhold til den nuværende regulering og ville en anden løsning være bedre?*

4.3 Metode og afgrænsninger

I indledningen ovenfor er der redegjort for afhandlingens problemstilling, mens der i dette afsnit redegøres for valg af metode til besvarelse af problemstillingen samt afgrænsninger i forbindelse hermed. Dette afsnit vil være bygget op om en kort introduktion til afhandlingens hovedafsnit og herunder en redegørelse for den valgte metode og afgrænsninger.

Afhandlingen indledes med en redegørelse for den nuværende regulering af indregningen af indtægter i regnskabet. Beskrivelsen af den nuværende regulering vil her være fokuseret på de generelle bestemmelser omkring indtægter, hvilket betyder, at den tager udgangspunkt i IAS 11 (Construction Contracts), IAS 18 (Revenue) samt IFRIC 13 (Customer Loyalty Programmes) og IFRIC 15 (Agreements for the Construction of Real Estate). Her vil fokus naturligt være på regnskabsposten "omsætning" i resultatopgørelsen og de balanceposter, der er direkte sammenhængende med indregningen af omsætning. Reguleringen af den regnskabsmæssige behandling af øvrige indtægter som renter, royalties og udbytte vil således ikke indgå.

Øvrige internationale regnskabsstandarder, der behandler indtægter og især specielle forhold omkring indtægter vil således heller ikke blive inddraget, herunder IAS 17 (Leases), IAS 28 (Investments in Associates and Joint Ventures), IAS 39 (Financial Instruments), IAS 41 (Agriculture) samt IFRS 4 (Insurance Contracts).

Herefter redegøres for de foreslåede ændringer til den regnskabsmæssige behandling af omsætningen. Beskrivelsen af den foreslåede standard vil tage udgangspunkt i IASB og FASB's reviderede Exposure Draft med titlen "Revenue from Contracts with Customers" dateret den 14. november 2011.

Gældende for både gennemgangen af den nuværende regulering samt den foreslåede standard, vil ligeledes være, at udelukkende den internationale regnskabsregulering vil blive behandlet, og den nationale regnskabslovgivning og praksis inddrages således ikke.

Efter redegørelsen for henholdsvis den nuværende regulering og den foreslåede standard, sammenlignes de to, med henblik på at identificere eventuelle forskelle mellem dem. I forhold til de ændringer, der måtte være fra den nuværende regulering til den foreslåede standard, vil afhandlingens fokus være de ændringer, der har en betydning for regnskabsbrugerens, da formålet er at belyse netop regnskabsbrugerens stilling i forhold til den foreslåede standard.

Til at belyse regnskabsbrugernes informationsbehov benyttes IASBs "Conceptual Framework". Her igennem anvendes de kvalitative egenskaber, som regnskabet ifølge IASB bør have, for at tilfredsstille regnskabsbrugerens informationsbehov. Fremstillingen af regnskabsbrugeren bliver herved rent teoretisk, med den fordel, at det netop er de kriterier, som Exposure Draftet skulle være bygget ud fra, der bliver anvendt som målestok for kvaliteten af denne.

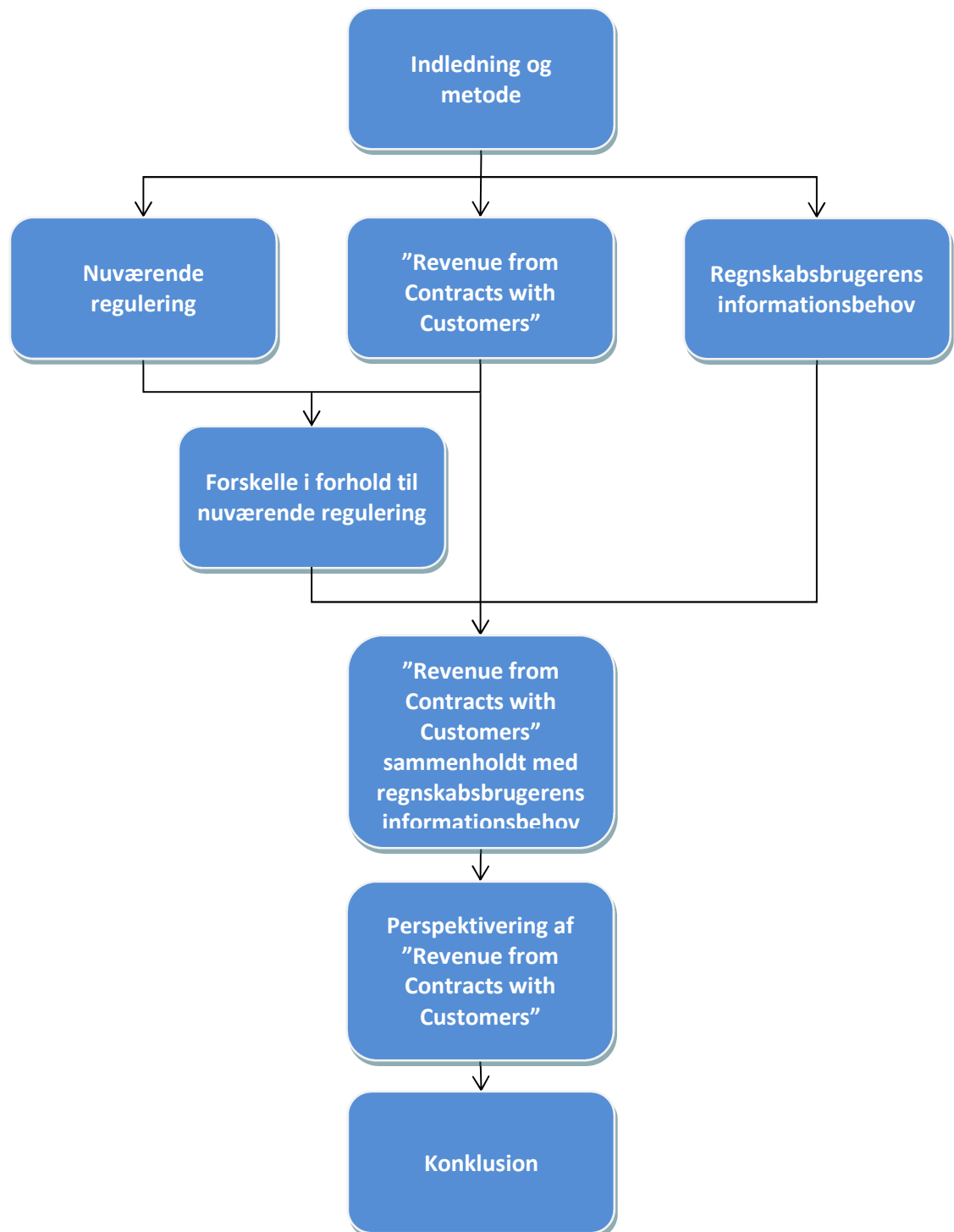
Beskrivelsen af kvalitetskriterierne holdes herefter op imod henholdsvis Exposure Draftet som helhed, og de identificerede forskelle mellem Exposure Draftet og den nuværende regulering. Formålet er her, at belyse såvel kvaliteten af Exposure Draftet som helhed – og dermed den fremtidige regulering af behandlingen af indtægter, som de ting der rent faktisk er ændret – set fra regnskabsbrugerens synspunkt. Analysen vil tage udgangspunkt i de generelle retningslinjer for indregningen af omsætning men vil også – især omkring forskellene i forhold til den nuværende regulering – dykke ned og behandle nogle helt specifikke områder af Exposure Draftet.

Sammenligningen vil være bygget op omkring de kvalitative egenskaber, som er beskrevet ovenfor. Til brug for at illustrere forskellige forhold omkring regnskabsbrugerens stilling omkring Exposure Draftet, vil der blive inddraget nogle fiktive eksempler på nogle virksomheder i forhold til deres indregning af omsætningen og de tilhørende regnskabsposter. Eksemplerne skal ikke ses som repræsentative eksempler på virksomhederne i praksis, valget af eksempler bygger i stedet på et ønske om at illustrere forskellige pointer omkring Exposure Draftets indflydelse på regnskabsbrugerens oplevelse af indregning af omsætningen og de tilhørende regnskabsposter.

I vurderingen af Exposure Draftet vil resultaterne fra analysen af Exposure Draftets betydning for regnskabsbrugeren blive anvendt som udgangspunkt, og på baggrund af disse vurderes Exposure Draftet som helhed, og der foreslås nogle alternativer, som kunne forbedre regnskabets nytteværdi for regnskabsbrugeren.

Nedenstående figur er en grafisk illustration af den ovenfor beskrevne struktur for afhandlingen.

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel



5 Den regnskabsmæssige behandling af omsætning

5.1 Generelt om regnskabsreguleringen

I henhold til Årsregnskabslovens §3 er danske selskaber forpligtet til at aflægge årsrapport efter årsregnskabslovens regler.

En øget globalisering har naturligt nok medført et behov for øget sammenlignelighed af selskaber på tværs af landegrænser. Det europæiske IASB arbejder med det formål, at udarbejde internationale regnskabsstandarder, som imødekommer dette behov.⁹ De nye standarder benævnes IFRS (International Financial Reporting Standards), og erstatter løbende de tidligere IAS'er (International Accounting Standards).

ÅRL §137 pålægger danske børsnoterede selskaber, at aflægge årsrapport, som følger de internationale regnskabsstandarder.

I det følgende vil de nuværende regler for den regnskabsmæssige behandling omsætningen ifølge den internationale standarder blive beskrevet på et overordnet plan, indeholdende hovedpunkterne i reguleringen, som den ser ud i dag.

5.2 Den nuværende regulering

I "The Conceptual framework for Financial Reporting" udgivet af IASB i september 2010 (herefter: "Begrebsrammen") er indtægter defineret som "stigninger i fremtidige økonomiske fordele, i form af tilgang eller værdistigning af aktiver eller fald i forpligtelser, som medfører vækst i egenkapitalen, bortset fra stigninger ved indskud fra ejerne"¹⁰. Det vil altså sige, at der lægges op til, at man kigger på virksomhedens værdier, når man skal definere, om der er tale om en indtægt.

Indtægter kan i regnskabet blive klassificeret på flere forskellige måder, hvoraf omsætning er én af dem. Omsætningen defineres i Begrebsrammen som; indtægter der hidrører de ordinære aktiviteter i en virksomhed, disse indtægter bliver henvist til, med en række forskellige benævnelser, herunder salg, honorarer, renter, lejeindtægter mv.¹¹

Som tidligere beskrevet, vil fremstillingen af den nuværende regulering af omsætning, tage udgangspunkt i henholdsvis IAS 18 (Omsætning) og IAS 11 (Entreprisekontrakter).

5.2.1 IAS 18 – Revenue

I december 1993 udgav IASC (International Accounting Standards Committee) IAS 18 om den regnskabsmæssige behandling af omsætning i sin nuværende form. Det nuværende IASB optog IAS 18 ved stiftelsen i april 2001.

⁹ Elling, Jens O, 2010, s. 72f

¹⁰ IASB, 2010, "The Conceptual Framework for Financial Reporting", 4.47

¹¹ IASB, 2010, "The Conceptual Framework for Financial Reporting", 4.29

IAS 18 anvendes ved den regnskabsmæssige behandling af omsætning, der kommer fra følgende:¹²

- Salg af varer
- Levering af tjenesteydelser,
- Andres anvendelse af virksomhedens aktiver mod vederlag i form af renter, royalties og udbytte.

Der er for en række særlige omsætningstyper udarbejdet specifikke standarder, disse typer af omsætning er således ikke omfattet af IAS 18. Disse typer er blandt andet¹³:

- Leasingindtægter (behandles i IAS 17 "Leasingkontrakter")
- Udbytte fra investeringer, der indregnes efter indre værdis metode (behandles i IAS 28 "Investeringer i associerede virksomheder")
- Ændring i dagsværdien af finansielle aktiver og finansielle forpligtelser (behandles i IAS 39 "Finansielle instrumenter: Indregning og måling")

Herudover behandles indtægter fra entreprisekontrakter i IAS 11, som sammen med sondringen mellem IAS 18 og IAS 11 behandles i afsnittet om entreprisekontrakter nedenfor.

I det følgende gennemgås reglerne for henholdsvis måling og indregning af omsætning, i forholdt i IAS 18.

5.2.1.1 Definitioner

5.2.1.1.1 Omsætning

I IAS 18 art. 7 er der en definition af omsætningsbegrebet, der svarer til den ovennævnte definition i Begrebsrammen.

5.2.1.1.2 Agentforhold

Herudover er det præciseret, at omsætning udelukkende omfatter:¹⁴ *"bruttotilgang af modtagne eller tilgodehavende økonomiske fordele til virksomheden for egen risiko og vinding."* Formuleringen retter sig primært mod agentforhold, hvor virksomheden sælger den pågældende vare for en tredjemand uden på noget tidspunkt at have ejet varerne.

I forhold til at vurdere, om der er tale om et agentforhold, skelnes der mellem en "disclosed agent", hvor der ikke er tvivl om, at der er tale om en agent, og en "principal", hvor agenten har en væsentlig risiko for salgstransaktionen, og hvor der principielt blot er tale om, at han køber varen hos en underleverandør.¹⁵ Skelnen mellem disse to situationer kan forvolde problemer i praksis.

I de tilfælde, hvor der er tale om en "disclosed agent" kan salget af varerne ikke indregnes som omsætning i regnskabet. I stedet indregnes den provision der modtages for salget som omsætning. Den

¹² IAS 18 art. 1

¹³ IAS 18 art. 6

¹⁴ IAS 18 art. 8

¹⁵ Fedders og Steffensen 2008, s.413

resultatmæssige effekt er uændret, der er blot tale om, at man indregner nettoindtægten ved transaktionen i stedet for både at indregne en omsætning og et vareforbrug.

5.2.1.2 Måling

Hovedreglen er ifølge IAS 18, at omsætningen skal måles til dagsværdien af det vederlag, man modtager for den leverede vare eller ydelse.¹⁶ Dette er som ofte ganske problemfrit, da man normalt i aftalen mellem har fastsat en pris for varen eller ydelsen, som direkte kan benyttes som grundlag for målingen af omsætningstransaktionens størrelse. Der kan eksempelvis være tale om en ordrebekræftelse eller en faktura, hvoraf prisen for varen eller ydelsen fremgår. Endvidere må det formodes, at vederlaget ofte erlægges i form af likvider, hvorfor dagsværdien også her vil være ganske oplagt.

I tilfælde, hvor det aftalte vederlag ikke erlægges i form af likvider, men for eksempel andre varer eller tjenesteydelser, må værdien af det modtagne vederlag bestemmes, for at kunne måle værdien af omsætningen.

Hertil skal det dog bemærkes, at når man bytter varer eller tjenesteydelser med andre tilsvarende varer eller tjenesteydelser (både hvad angår art og værdi), anses dette ikke for værende omsætning.

På trods af, at vederlaget erlægges i likvider er det dog ikke en selvfølge, at det aftalte nominelle vederlag er det samme som dagsværdien af vederlaget. I situationer, hvor der er aftalt en længere rentefri kredittid (eller blot en forrentning der er billigere end markedsrenten), kan man med rette påstå, at den nominelle værdi af det aftalte vederlag er højere end dagsværdien. I disse tilfælde må man tilbagediskontere vederlaget til nutidsværdien af den eller de fremtidige betalinger. Diskonteringsfaktoren bør svare til markedsrenten på en lignende fordring¹⁷.

Tilbagediskonteringen kan illustreres som følgende:

Virksomheden sælger en vare til aftalt pris på kr. 5.000. Varen leveres 1/1 og der givet 1 års rentefri kredit. Markedsrenten vurderes for den givne fordring at være 10%. Nutidsværdien af betalingen på kr. 5.000 om ét år, er 4.545. Udviklingen hen over året kan således vises således:

		Beløb
1/1:		
Omsætning	kr.	4.545
Tilgodehavende	kr.	4.545
30/6:		
Omsætning	kr.	4.545
Renter	kr.	227
Tilgodehavende	kr.	4.772
31/12:		
Omsætning	kr.	4.545
Renter	kr.	455
Tilgodehavende	kr.	5.000

¹⁶ IAS 18 art. 9

¹⁷ IAS 18 art. 11

I forhold til en tilsvarende omsætningstransaktion med almindelig kredittid, vil en del af omsætningen i dette tilfælde ramme resultatopgørelsen i form af renteindtægter i stedet for at være omsætning, mens den totale indtægt naturligvis er den samme.

I forhold med usikkerhed om kundens betalingsevne, kan reglen om måling til dagsværdi også have betydning for omsætningen. I tilfælde hvor virksomheden på transaktionsdagen har kendskab til, at kunden ikke kan betale dele af eller hele det aftalte vederlag, kan omsætningen kun indregnes til den værdi, som svarer til det, man forventer at kunden betaler, eller med andre ord; dagsværdien af den fordring man får ved transaktionen.

Det kan i den forbindelse nævnes, at såfremt kendskabet til kundens manglende betalingsevne først opstår efter transaktionen er gennemført – hvilket må formodes at være hovedregelen – skal indtægten måles til den nominelle værdi på transaktionsdagen, hvorefter man på det senere tidspunkt nedskrifter fordringen til den faktiske dagsværdi.

Rabatter og lignende fratrækkes som hovedregel inden indtægten indregnes i regnskabet¹⁸, hvilket er helt i overensstemmelse ovenstående, da omsætningen efter den fratrukne rabat svarer til det modtagne vederlag. Tilsvarende gælder i tilfælde hvor der ydes en kontantrabat; selvom det først står endeligt klart, om kontantrabatten udnyttes et stykke tid efter transaktionen er gennemført, fratrækkes rabatten i den indregnede omsætning, såfremt det er sædvanligt, at muligheden for kontantrabat udnyttes af kunden. Vælger kunden efterfølgende ikke at udnytte rabatten, og denne var fratrullet i den indregnede omsætning, må rabatten her indregnes som en renteindtægt.

IFRIC 13 behandler en situation omkring kundeloyalitetsprogrammer, hvor virksomheden tildeler kunden en slags bonuspoint til kunden i forbindelse med salgstransaktioner, og kunden kan anvende disse point til enten at få fremtidige varer gratis eller til en nedsat pris. Ved indregning af den omsætning, hvor der tildeles bonuspoint, skal virksomheden indregne en forpligtelse opgjort på baggrund af den pris bonuspointene ville have hvis de blev solgt enkeltvis, samt andelen af tildelte point, der forventes at blive indløst. Denne forpligtelse nedskrives ved indløsning af rabatten.¹⁹

Dette kan illustreres således:

En kaffebar giver kunderne et bonuspoint for hver kop kaffe der sælges. Kaffen koster 20 kroner, og 10 bonuspoint giver ret til en gratis kop kaffe. Det har vist sig, at hvert 4. bonuspoint bliver udnyttet til at få den gratis kop kaffe. Dette indregnes således:

¹⁸ Fedders og Steffensen 2008, s.406

¹⁹ IFRIC 13 art. 1 til 9

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

		Beløb
Kundens betaling for 1 kop	kr.	20,00
Reel rabat (20 kr./10/4)	kr.	0,50
Reel salgspris	kr.	19,50

Indregning af salget:		
Omsætning	kr.	19,50
Forpligtelse	kr.	0,50

Indregning ved indløsning af gratis kop:		
Omsætning	kr.	20,00
Forpligtelse	kr.	-20,00

Det kan bemærkes, at omsætningen ved indløsning af rabatten er større end ved den ordinære omsætning ud fra en forudsætning om, at der ikke tildeles bonuspoint ved udlevering af gratis kaffe.

5.2.1.3 Indregning

I IAS 18 er der opstillet en række kriterier for, hvornår en et varesalg kan indregnes i regnskabet som omsætning. Der er hovedsageligt tale om kriterier, der skal støtte periodiseringen af omsætningen, det vil sige, at kriterierne mere er til brug for at afgøre *hvornår* indtægten skal indregnes, og ikke *om* den skal indregnes. Hvorvidt der i hele taget er tale om omsætning afgøres med støtte af omsætningsdefinitionen ovenfor.

Kriterierne for indregning af omsætning, er opdelt i henholdsvis "salg af varer" og "levering af tjenesteydelser".

5.2.1.3.1 Én eller flere transaktioner?

Når det skal vurderes, om en indtægt kan indregnes i regnskabet, benyttes kriterierne for indregning, som bliver beskrevet nedenfor. Det vil normalt være således, at man anvender kriterierne for hver enkelt transaktion. I nogle tilfælde kan det dog være nødvendigt at dele transaktionen op i flere dele, for at opnå en retvisende indregning af omsætningen. Selvom der måske er tale om én aftale om levering af enten varer eller tjenesteydelser, kunne leveringen for eksempel foregå af to omgange, hvorfor det vil være nødvendigt at dele transaktionen op i de to delleverancer.

Tilsvarende kan der være tale om en række af transaktioner, der tilsammen reelt er leverance af én enkelt vare. Her må transaktionerne således betragtes som én samlet transaktion og indregnes efter den betragtning.²⁰

5.2.1.3.2 Salg af varer

Ifølge IAS 18 art. 14 skal omsætning fra varesalg indregnes i regnskabet, når samtlige af de nedenstående kriterier er opfyldt:

- Virksomheden har til køberen overført væsentlige risici og afkast tilknyttet ejendomsretten til varerne.
- Virksomheden bibeholder hverken sit fortsatte ledelsesmæssige engagement, i det omfang der normalt er forbundet med ejendomsret, eller kontrollen over de solgte varer.

²⁰ IAS 18 art. 13

- c) Omsætningen kan måles pålideligt,
- d) Det er sandsynligt, at de økonomiske fordele forbundet med transaktionen vil tilgå virksomheden.
- e) Omkostninger, som er afholdt eller vil blive afholdt i forbindelse med transaktionen, kan måles pålideligt.

Når det skal vurderes, om alle væsentlige risici og fordele er overført til køber, vil udgangspunktet være, om varen rent fysisk er overdraget til køberen.²¹ Som eksempel nævnes et almindeligt detailsalg, hvor det er oplagt, at overdragelsen er sket, når køber tager varen med sig. Herudover er det som oftest i forbindelse med engrossalg aftalt mellem virksomhederne, hvornår risikoen overgår. Den juridiske skæring for risikoens overgang vil således indikere, hvornår dette indtægtskriterium er opfyldt. Fokus er således, især for de to første krav, at selve indtjeningstransaktionen skal være afsluttet.

5.2.1.3.3 Levering af tjenesteydelser

For levering af tjenesteydelser gælder det overordnede princip, at indtægten indregnes i takt med, at ydelsen udføres.²² Indtægterne kan indregnes, når udfaldet af transaktionen kan opgøres pålideligt.²³ Tilsvarende reglerne for indregning af indtægter fra salg af varer findes der nogle betingelser, som skal være opfyldt, før indtægten kan indregnes, disse er følgende:

- a) Omsætningen kan måles pålideligt.
- b) Det er sandsynligt, at de økonomiske fordele forbundet med transaktionen vil tilgå virksomheden.
- c) Transaktionens færdiggørelsesgrad ved regnskabsårets afslutning kan måles pålideligt.
- d) Omkostninger, som er afholdt i forbindelse med transaktionen og omkostninger forbundet med at fuldføre transaktionen, kan måles pålideligt.²⁴

Kriterierne er på mange måder lig kriterierne for indtægter ved salg af varer. En væsentlig forskel for levering af tjenesteydelser er dog, at ydelsens færdiggørelsesgrad skal kunne måles pålideligt. Denne kan opgøres ved hjælp af flere forskellige metoder. Der er ikke regler for, hvilken metode, der skal anvendes, udover det i standarden er nævnt, at man skal benytte en metode, hvorved færdiggørelsesgraden måles pålideligt.²⁵ I standarden er der dog givet eksempler på, hvad man kan kigge på, for at fastslå færdiggørelsesgraden. Disse er følgende²⁶:

- Stadiet af det udførte arbejde
- Den leverede ydelse i procent af den totale ydelse.
- Andelen af omkostninger der er afholdt sammenlignet med de totale forventede omkostninger.

²¹ IAS 18 art. 15

²² IAS 18 art. 22

²³ IAS 18 art. 20

²⁴ IAS 18 art. 20

²⁵ IAS 18 art. 24

²⁶ IAS 18 art. 24

Herudover er det i standarden nævnt, at acontobetalinger eller forskud ikke nødvendigvis er et udtryk for færdiggørelsesgraden, og derfor ikke uden videre kan anvendes som kriterium for indregning af indtægten. Modtagne acontobetalinger må derfor indregnes som en forpligtelse i regnskabet, og modregnes i takt med, at ydelsen leveres i henhold til ovenstående kriterier.

5.2.1.4 Præsentation og oplysninger

Reglerne for præsentation af og oplysninger om omsætningen i regnskabet er forholdsvis begrænsede. I IAS 1 er det beskrevet, at omsætningen skal præsenteres i en særskilt post i resultatopgørelsen.²⁷

Herudover er det i krævet, at omsætningen specificeres i hovedgrupperne; salg af varer, levering af tjenesteydelser, renter, royalties og udbytte. Herudover bør omsætningen opdeles i øvrige relevante hovedgrupperinger.²⁸

Virksomheden skal i regnskabet endvidere redegøre for den anvendte regnskabspraksis for indregning af omsætning i årsregnskabet.²⁹ Beskrivelsen bør indeholde en redegørelse for, hvornår virksomheden mener, at risikoen er overgået til køber. Her er det for virksomheder der leverer tjenesteydelser specielt relevant at redegøre for, hvordan man har opgjort færdiggørelsesgraden for de endnu ikke færdiggjorte ydelser. I tilfælde, hvor virksomheden sælger flere forskellige typer af varer, hvor der er forskel på tidspunktet for indregning, eller for eksempel både varer og tjenesteydelser, bør anvendt regnskabspraksis indeholde en beskrivelse af indregningskriterierne for hver type.

5.2.2 IAS 11 – Entreprisekontrakter

I indledningen til IAS 11 er det anført, at standardens formål er, ” at foreskrive den regnskabsmæssige behandling af omsætning og omkostninger i forbindelse med entreprisekontrakter”³⁰. Det er i samme afsnit beskrevet, at entreprisaktiviteter ofte strækker sig over flere regnskabsår, hvilket betyder, at et af de vigtigste problemstillinger i forbindelse med den regnskabsmæssige behandling af entreprisekontrakter er allokering af omsætning og omkostninger mellem de perioder entreprisekontrakten strækker sig over.

5.2.2.1 Definitioner

Standarden anvendes for den regnskabsmæssige behandling af entreprisekontrakter, hvor en entreprisekontrakt defineres som: ”en individuelt forhandlet kontrakt om anlæg, opførelse eller bygning af et aktiv eller flere aktiver, som er nært forbundne eller indbyrdes afhængige med hensyn til deres design, teknologi og funktion eller deres endelige formål eller anvendelse.”³¹

Det forhold, at kontrakten jævnfør det ovenstående skal være individuelt forhandlet, betyder, at der ikke kan være tale om en lagervare eller anden form for standardiseret vare. Endvidere kan der ikke være tale om serviceydelser, da disse ydelser er omfattet af IAS 18 som beskrevet ovenfor.

²⁷ IAS 1 art. 82

²⁸ IAS 18 art. 35 b

²⁹ IAS 18 art. 35 a

³⁰ IAS 11, indledning

³¹ IAS 11 art. 3

I IAS 11 art. 4 nævnes opførsel af broer, bygninger, dæmninger, rørledninger, veje, skibe og tunneller som eksempler på kontrakter, der kan være omfattet af den ovenstående definitionen af entreprisekontrakter. Herudover er der i standarderne ikke en klar definition af, hvordan der sondres mellem anvendelse af henholdsvis IAS 18 og IAS 11.

Der er i 2008 udgivet et fortolkningsbidrag, "IFRIC 15, Agreements for the Construction of Real Estate", der som navnet antyder, ikke behandler problemstillingen om en kontrakt er omfattet af IAS 11 eller IAS 18 som helhed, men kun angående opførsel af fast ejendom.

Af IFRIC 15 fremgår det, at der er tale om en entreprisekontrakt, når køberen har "mulighed for at fastlægge de væsentligste konstruktionsmæssige elementer af ejendommens design, før opførelsen påbegyndes, og/eller bestemme væsentlige konstruktionsmæssige ændringer, efter at opførelsen er påbegyndt (uanset, om køber udnytter denne mulighed eller ej)." ³²

Det præciseres endvidere, at det ikke er tilstrækkeligt, at køberen har mulighed for at vælge imellem nogle på forhånd definerede designs, eller indflydelsen er begrænset forhold, der er af sekundær betydning for bygningen som helhed. ³³ I sådanne tilfælde skal IAS 18 i stedet finde anvendelse.

Selvom IFRIC 15 kun retter sig mod opførsel af fast ejendom, må det formodes, at de grundlæggende principper ovenfor også kan anvendes for øvrige kontrakter, hvor der måtte være tvivl om, hvorvidt det er IAS 11 eller IAS 18 der finder anvendelse.

Det er forhold til IAS 11 ikke et krav, at ejendomsretten overgår til køber i takt med, at arbejdet udføres – selvom dette vil være en hensigtsmæssig praksis i forbindelse med sådanne kontrakter, og formentlig også ofte er tilfældet. ³⁴

Udover opførslen af selve aktivet eller aktiverne omfatter IAS 11 også tjenesteydelser der måtte være udført direkte i forbindelse med opførsel af aktivet.

For entreprisekontrakter skelnes der imellem to forskellige typer, disse er ³⁵:

1. Fastpriskontrakter, hvor entreprenøren aftaler en fast pris for den enhed, der skal produceres. Dog kan der være aftalt prisreguleringer på baggrund af de faktiske omkostninger.
2. Kostpris-plus-kontrakter, hvor entreprenøren bliver betalt for de medgåede omkostninger plus en fast avance.

5.2.2.2 Indregning

Hovedreglen er, at når udfaldet af en entreprisekontrakt kan måles pålideligt, skal indtægter og omkostninger forbundet med kontrakten indregnes i regnskabet. Det er i IAS 11 for henholdsvis fastpriskontrakter og kostpris-plus-kontrakter opstillet nogle kriterier for, hvornår udfaldet kan måles pålideligt.

³² IFRIC 15, art. 11

³³ IFRIC 15, art. 12

³⁴ Fedders og Steffensen 2008, s.311

³⁵ IAS 11, art. 3

5.2.2.2.1 Én eller flere transaktioner?

På tilsvarende måde som i IAS 18 er der tilfælde, hvor man ved anvendelse af IAS 11 skal opdele én transaktion i flere transaktioner. Dette er tilfældet, når entreprenøren har afgivet særskilt tilbud på opførsel af flere af de aktiver, der indgår i kontrakten og kunden samtidig har haft mulighed for at kunne vælge og fravælge de enkelte aktiver i kontrakten. Endelig er det også et krav for opdeling, at omsætningen og omkostningerne for hver enkelt transaktion kan måles pålideligt.³⁶

På samme måde indregnes flere transaktioner som én transaktion, når kontrakterne er forhandlet samlet, reelt kun udgør ét projekt og arbejdet udføres samlet eller i umiddelbar forlængelse af hinanden.³⁷

5.2.2.3 Måling

Af IAS 11 artikel 25 fremgår det, at entrepriseomsætningen og –omkostningerne indregnes på baggrund af kontraktens færdiggørelsesgrad – altså efter produktionsmetoden. Det er således den omsætning og de omkostninger, der svarer til ”den afsluttede del af entreprisarbejdet”, der skal indregnes i regnskabet.

Der er i standarden ikke angivet specielle metoder, der skal anvendes til at opgøre færdiggørelsesgraden. Det er således op til virksomheden at finde en metode, hvormed man pålideligt kan opgøre færdiggørelsesgraden. Overordnet set kan virksomheden vælge enten at se på output eller input ved opgørelsen af færdiggørelsesgraden. Med en outputmodel vil være en vurdering af stadiet af det udførte arbejde. Denne metode vil naturligt være mest anvendelig i tilfælde, hvor der er en direkte forbindelse mellem det fysiske stadie af arbejdet og den indsats, der skal ydes af entreprenøren. Et eksempel på dette kunne være opførsel af en vejstrækning eller en rørledning.

Ved en inputmodel kan udgangspunktet i stedet være de forbrugte omkostninger set i forhold til de samlede forventede entrepriseomkostninger. I standarden er de omkostninger, der defineres som entrepriseomkostninger opdelt i følgende hovedgrupper:³⁸

1. Omkostninger, der direkte vedrører den konkrete entreprisekontrakt.
2. Omkostninger, der er knyttet til entrepriseaktiviteten og kan knyttes til entreprisekontrakten.
3. Andre omkostninger, der ifølge entreprisekontrakten, skal dækkes af kunden.

Med udgangspunkt i kontrakten må det uden større problemer kunne bestemmes, hvad der indgår i punkt 3. I IAS 11 artikel 17 og 18 er der givet eksempler på, hvilke omkostninger, der kan indgå i henholdsvis punkt 1 og 2.

Eksemplerne vedrørende punkt 1 omfatter omkostninger der er direkte afledt af opførslen af det pågældende aktiv, dette omfatter løn og materialer til byggeriet, afskrivninger på anvendte produktionsanlæg, skønnede omkostninger til garanti samt eventuelle krav fra tredjepart i tilknytning til byggeriet.

³⁶ IAS 11, art. 8

³⁷ IAS 11, art. 9

³⁸ IAS 11, art. 16

I forhold til punkt 2 er de nævnte eksempler forsikringsomkostninger samt design og teknisk assistance, som ikke direkte kan henføres til en bestemt entreprisekontrakt.

Endelig skal det nævnes at renter, som er direkte afledt af entreprisarbejdet jævner IAS 23 også indgår som entrepriseomkostninger.³⁹

I henhold til ovenstående skal det naturligvis nævnes, at definitionen af de omkostninger, der kan indgå som entrepriseomkostninger er uafhængig af, om det er andelen af de forbrugte omkostninger, der anvendes til opgørelse af færdiggørelsesgraden eller om der anvendes en anden beregning af færdiggørelsesgraden.

Såfremt entreprenøren har indgået en kontrakt, som ifølge ovenstående skal indregnes i regnskabet som en entreprisekontrakt, og entreprenøren i kontraktperioden indser, at kontrakten forventes at give tab, skal hele det forventede tab straks indregnes i regnskabet.⁴⁰ I balancen indregnes en hensat forpligtelse, til dækning af det forventede tab, mens den tilsvarende omkostning indregnes i resultatopgørelsen.

5.2.2.4 Præsentation og oplysninger

For entreprisekontrakter gælder det naturligvis også, at omsætningen indregnes som en særskilt post i resultatopgørelsen.

I balancen indregnes salgsværdien af de igangværende entreprisekontrakter, fratrukket eventuelle fakturerede acontobetaling, i en særskilt post.

Så snart en acontobetaling er faktureret til kunden, klassificeres dette som et tilgodehavende fra salg. Herved kan nettoværdien af entreprisekontrakten både være positiv (når salgsværdien er højere end de fakturerede acontobetaling) og negativ (når de fakturerede acontobetaling er størst). I overensstemmelse med nettoprincippet præsenteres den samlede sum af positive kontrakter som et aktiv og tilsvarende præsenteres summen af kontrakter med negativ værdi som en forpligtelse i entreprenørens balance.⁴¹

Herudover skal følgende oplysninger gives i regnskabet:⁴²

1. Beløbsstørrelsen af årets samlede entrepriseomsætning.
2. En redegørelse for henholdsvis de metoder, der er anvendt til at opgøre årets entrepriseomsætning, og de metoder der er anvendt til at opgøre færdiggørelsesgraden for de igangværende arbejder.

Samtidig er det et krav, at der for de "igangværende arbejder for fremmed regning" der er indregnet i regnskabet oplyses følgende:⁴³

³⁹ Fedders og Steffensen 2008, s.316

⁴⁰ IAS 11, art. 36

⁴¹ IAS 11, art. 42 til 44

⁴² IAS 11, art. 39

⁴³ IAS 11, art. 40

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

1. Størrelsen af henholdsvis det samlede overskud, og de samlede omkostninger.
2. Værdien af de modtagne forudbetalinger fra kunder, samt
3. Værdien af acontofakturerede beløb, som tilbageholdes af kunder indtil visse betingelser er opfyldt.

5.2.3 Behandlingen af udvalgte praktiske problemstillinger

I forbindelse med indregningen af omsætning og de dertil hørende regnskabsposter vil der opstå forskellige praktiske problemstillinger. De væsentligste af disse er opstillet her nedenfor sammen med den vejledning til løsning af disse problemstillinger, som findes i den nuværende regulering.

Problemstilling	Løsning i IAS 18/IAS 11
Skelnen mellem løbende indregning og indregning på ét givent tidspunkt.	Tjenesteydelser indregnes løbende, og IAS 11 anvendes ved entreprisekontrakter som dog ikke er helt klart defineret.
Sammensatte kontrakter	En kontrakt opdeles og behandles særskilt, hvis særskilt tilbud på de forskellige dele, og omkostninger og omsætning kan opgøres pålideligt for de enkelte dele. Ingen vejledning til allokering af vederlaget til de enkelte dele.
Agentforhold	Kun en nettoomsætning indregnes, hvis der er tale om et agentforhold (ingen vareforbrug). Der er dog kun en begrænset vejledning til, hvornår der er tale om et agentforhold.
Bill and Hold arrangementer	Er ikke direkte behandlet i IAS 11 eller IAS 18. Vejledning må findes i kriterierne for indregning af omsætning i regnskabet.
Udskudt betaling	Omsætningen måles til dagsværdien af det aftalte vederlag.
Anden betaling end likvider	Omsætningen indregnes til dagsværdien af det aftalte vederlag.
Loyalitetsprogrammer	Ingen reel regulering i IAS 11/IAS 18 udover at omsætningen skal måles til dagsværdien. Der findes dog en vejledning i IFRIC 13.

5.2.4 Opsummering

Den regnskabsmæssige behandling af virksomhedens indtægter behandles primært i IAS 18, og som den primære undtagelse til denne, behandles entreprisekontrakter i IAS 11.

IAS 18 behandler således virksomhedens indregning af indtægter, hvor indtægter i Begrebsrammen er defineret som "stigninger i fremtidige økonomiske fordele, i form af tilgang eller værdistigning af aktiver eller fald i forpligtelser, som medfører vækst i egenkapitalen, bortset fra stigninger ved indskud fra ejerne".

Omsætning defineres som indtægter opstået i forbindelse med transaktioner der angår virksomhedens primære aktivitet.

Ifølge IAS18 skal værdien af omsætningens måles til dagsværdien af det vederlag der modtages for den leverede vare eller ydelse. Ved bestemmelse af tidspunktet for indregning af omsætning ifølge IAS 18 skelnes der mellem omsætning ved salg af varer og ved levering af tjenesteydelser.

Angående tidspunktet for indregningen af omsætningen sondres der i standarden mellem salg af varer og levering af tjenesteydelser.

For salg af varer indregnes omsætningen ved hjælp af salgsmetoden, altså som oftest på tidspunktet for risikoens overgang.

Ved levering af tjenesteydelser anvendes i stedet produktionsmetoden, hvilket betyder, at omsætningen indregnes i takt med at ydelsen udføres. Der opgøres for hver transaktion således en færdiggørelsesgrad, til at opgøre værdien af den andel af ydelsen, som kan indregnes som omsætning i regnskabet.

Ved entreprisekontrakter anvendes IAS 11 i stedet for IAS 18. En entreprisekontrakt defineres som en individuelt forhandlet kontrakt om opførsel af en bygning eller et aktiv. Det er som regel aftaler om opførsel af større anlægsprojekter, der falder ind under denne definition.

Der skelnes mellem fastpriskontrakter, hvor der er aftalt en fast entreprisenum og kostpris-plus-kontrakter, hvor betalingen til entreprenøren opgøres som de medgåede omkostninger plus et aftalt tillæg.

Omsætningen kan indregnes i regnskabet, når denne kan måles pålideligt, og det er sandsynligt, at økonomiske fordele i forbindelse med kontrakten vil tilgå virksomheden.

Her bestemmes også en færdiggørelsesgrad som anvendes til at opgøre, værdien af den del af den samlede entreprisenum som kan indregnes som omsætning.

I tilfælde, hvor der forventes et tab på en kontrakt, skal tabet indregnes så snart man indser, at kontrakten ender med at være tabsgivende.

5.3 Exposure Draft 2011/6 – Revenue from Contracts with Customers

I november 2011 blev det reviderede Exposure Draft af "Revenue from Contracts with Customers" udgivet af IASB.

Standarden vil gælde for alle kontrakter med kunder, og erstatter de nuværende IAS 11 og IAS 18, mens de øvrige standarder, der omhandler øvrige særlige omsætningsforhold stadig vil være gældende efter "Revenue from Contracts with Customers" er blevet indført, disse omfatter IAS 17 om leasingkontrakter og IFRS 4 om forsikringskontrakter. Herudover vil standarden ikke erstatte de nugældende regler i IFRS 9 om kontrakter vedrørende finansielle instrumenter, ligesom særlige byttetransaktioner ikke vil være omfattet.⁴⁴

Som nævnt gælder kontrakten som udgangspunkt for alle kontrakter med kunder. I Exposure Draftet har man defineret en kunde som en enhed, der har indgået en aftale med den givne virksomhed om at erhverve varer eller tjenesteydelser, der er et produkt af virksomhedens primære aktiviteter.⁴⁵

5.3.1 Hovedprincipperne i den foreslåede standard

I den foreslåede standard er det beskrevet, at hovedprincippet er, at en virksomhed skal indregne omsætning, der afspejler de varer eller tjenesteydelser, som overføres til en kunde, til en værdi der svarer til det honorar, virksomheden forventer at modtage for transaktionen.⁴⁶

Omsætning defineres som den indkomst, der stammer fra virksomhedens ordinære aktiviteter.⁴⁷

Systematikken i den foreslåede standard opdeler processen bag indregningen af omsætning i fem skridt, disse er følgende:⁴⁸

1. Identificering af en kontrakt med en kunde.
2. Identificering af de forskellige delleverancer (performance obligations) virksomheden forpligter sig til igennem kontrakten.
3. Bestemmelse af det samlede vederlag for transaktionen.
4. Allokering af transaktionsprisen til de forskellige delleverancer i kontrakten.
5. Indregning af omsætning, når en delleverance er gennemført

Den nedenstående gennemgang af Exposure Draftet, vil tage udgangspunkt i denne opdeling af processen bag indregningen af indtægter.

5.3.2 Identificering af kontrakt med en kunde

Naturligt nok er første skridt i den foreslåede standard, at virksomhedens skal identificere den eller de kontrakter der er indgået om levering af varer eller tjenesteydelser med kunden.

⁴⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 9

⁴⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 10

⁴⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", IN9

⁴⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", Appendix A

⁴⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", IN10

En kontrakt er her defineret som en aftale, der skaber rettigheder og forpligtelser, som kan håndhæves. Kontrakten kan være indgået såvel skriftt som mundtligt eller på anden måde være skabt på baggrund af virksomhedens eller branchens sædvanlige forretningspraksis.⁴⁹ Eksempelvis i detailhandlen må man formode, at der ikke altid findes en klar mundtlig eller skriftlig aftale om handlen, men blot via aktørernes handlemåde må man alligevel formode, at der er indgået en kontrakt, som lever op til denne definition.

Følgende kriterier skal være opfyldt, før der er tale om en kontrakt:

- Kontrakten har en forretningsmæssig substans.
- Begge parter har godkendt kontrakten og er forpligtet på baggrund af den.
- Det står klart, hvad sælger er forpligtet til at levere, og
- Betingelserne i forhold til betaling kan identificeres.

Herudover skal det nævnes, at der ikke er tale om en kontrakt, hvis begge parterne har ret til at ophæve kontrakten før der er leveret vare/tjenesteydelse eller en betaling er overført, uden modparten skal kompenseres for ophævelsen.⁵⁰ I Exposure Draftet er det udtrykkeligt anført, at det er "hver" part, der skal have ret til at ophæve kontrakten, hvilket må betyde, at hvis blot én af parterne ikke har ret til at ophæve kontrakten uden at være forpligtet til at kompensere modparten, er der tale om en kontrakt.

Som udgangspunkt skal kontrakter altid behandles individuelt, dog skal en række ens kontrakter set samlet, hvis en af følgende er opfyldt:⁵¹

- Kontakterne er forhandlet samlet,
- Kontrakterne er indbyrdes afhængige hvad angår betalingernes størrelse, eller
- De varer eller tjenesteydelser der indgår i kontrakterne ses om én delleverance jævnfør punkt 2 i de fem skridt i indtægtsbehandlingen.

Herudover har virksomheden mulighed for at behandle et antal ens kontrakter samlet, såfremt dette ikke vil resultere i et væsentligt andet udfald end at behandle kontrakterne særskilt.⁵² Denne bestemmelse må formodes at være indført af praktiske årsager, da en særskilt behandling af kontrakter for virksomheder med et meget stort antal små kontrakter, vil være meget administrativt tungt.

Specielt i større kontrakter må det formodes at være normalt, at der i løbet af kontraktperioden kan forekomme ændringer til den indgåede aftale. I sådanne tilfælde er det udelukkende den oprindelige kontrakt der er gældende i forhold til indregningen indtil begge parter har godkendt ændringen. Man opdeler ændringerne i henholdsvis ændringer til prisen eller ændringer varen/tjenesteydelsen (eller eventuelt begge dele).⁵³

⁴⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 13

⁵⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 15

⁵¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 17

⁵² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 6

⁵³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 18

Det første krav, der skal være opfyldt, for der er tale om en ny kontrakt, er, at den vare eller tjenesteydelse der skal leveres vil være en særskilt delleverance jævnfør definitionen af disse nedenfor. Herudover skal prisen for den tilføjede vare eller tjenesteydelse afspejle virksomhedens salgspris, hvis varen eller tjenesteydelsen blev solgt udenfor den allerede indgåede kontrakt. Salgsprisen skal reguleres for eventuelle specielle forhold for den pågældende kontrakt, før man sammenligner med en markedspris for varen eller tjenesteydelsen. Som eksempel gives der eventuelt sparede salgsomkostninger, som spares ved, at den oprindelige kontrakt allerede er indgået.⁵⁴

Når der ikke er tale om, at ændringen til kontrakten medfører at, at der er tale om en ny kontrakt, opdeler man i forslaget til standarden de mulige scenarier i forskellige grupper:⁵⁵

Den første af disse, er det tilfælde, hvor den del af kontrakten der skal opfyldes efter ændringen består af varer eller tjenesteydelser, som adskiller sig fra det, der hidtil er lavet. Her skal man fordele den omsætning, der endnu ikke er indregnet, på alle de resterende delleverancer.

Den næste gruppe er situationer, hvor alle varer og tjenesteydelser kan henføres til én af de øvrige definerede delleverancer i kontrakten. Her opdateres prisen på denne kontrakt, og behandler kontrakten som om, at ændringen har været en del af kontrakten fra starten af, hvilket betyder, at der må laves en revurdering af færdiggørelsesgraden.

Den sidste mulighed er, at ændringen til kontrakten er en kombination af de to ovenstående grupper. Her skal virksomheden allokere den del af omsætningen, der endnu ikke er indregnet, til de resterende delleverancer i den samlede kontrakt.

Det skal i denne forbindelse bemærkes, at det er anført, at man bør vælge det af de ovenstående scenarier der passer bedst på den faktiske situation.

5.3.3 Identificering af de forskellige delleverancer i kontrakten

I Exposure Draftet definerer man en delleverance (performance obligation) som "et løfte i en kontrakt med en kunde, om at levere en vare eller tjenesteydelse"⁵⁶. Samtidig understreges det, at en delleverance ikke omfatter aktiviteter virksomheden skal udføre for at opfylde kontrakten, som ikke direkte er en levering af en vare eller en tjenesteydelse til kunden. Som eksempel på aktiviteter der ikke kan være delleverance nævnes de administrative opgaver i forbindelse med at udforme en kontrakt.

Der er i forslaget til standarden givet en række eksempler på, hvad der kan defineres som en vare eller tjenesteydelse:⁵⁷

- Varer produceret med henblik på salg
- Varer indkøbt med henblik på videreslag
- Sørge for, at en tredjepart leverer en vare eller tjenesteydelse til kunden (agentforhold)
- At stå til rådighed til at levere en vare eller tjenesteydelse
- Konstruering af en aktiv på vegne af en kunde
- Opnå licens eller ret til at benytte et immaterielt aktiv

⁵⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 21

⁵⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 22

⁵⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 24

⁵⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 26

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

- Opnå ret til at købe en vare eller tjenesteydelse
- Udførsel af opgaver for en kunde på baggrund af en kontrakt.

Det skal bemærkes, at ovenstående er ikke en udtømmende liste.

Når de forskellige varer og tjenesteydelser i kontrakten er defineret, skal det bestemmes, om disse alene udgør en delleverance, eller hvilke der sammen udgør én delleverance. Det kan sagtens være tilfældet, at en kontrakt kun indeholder én samlet leverance. Såfremt en vare eller tjenesteydelse adskiller sig fra de øvrige varer eller tjenesteydelser i kontrakten er der tale om en særskilt delleverance.⁵⁸

I Exposure Draftet er det defineret, at en vare eller tjenesteydelse 'adskiller sig', fra andre varer eller tjenesteydelser når:⁵⁹

- Det er normalt, at virksomheden sælger denne alene,
- Køberen kan anvende varen eller tjenesteydelsen alene eller sammen med 'ressourcer' der allerede er til rådighed, og
- Leveringen eller leveringsmønsteret er ikke sammenfaldende med leveringen af de øvrige varer eller tjenesteydelser i kontrakten.

Herudover kan en vare eller tjenesteydelse ikke anses for værende særskilt, når den kan betragtes som en del af gruppe varer eller tjenesteydelser og varerne eller tjenesteydelserne i denne gruppe anses for værende afhængige af hinanden og leveringen til kunden medfører et væsentligt arbejde med at integrere disse, samtidig med, at gruppen er specielt tilpasset til netop denne kontrakt.⁶⁰

Kan en vare eller tjenesteydelse ikke betragtes som værende en delleverance alene, grupperes denne med øvrige varer og tjenesteydelser i kontrakten, indtil gruppen opfylder kravene ovenfor.

5.3.4 Bestemmelse af det samlede vederlag for transaktionen

Modellens næste skridt, er at bestemme det vederlag, som kunden skal betale for de varer og/eller tjenesteydelser, der indgår i kontrakten. Definitionen på denne er "det beløb, som virksomheden forventer at modtage, som betaling for de varer eller tjenesteydelser, der skal leveres ifølge kontrakten"⁶¹. Herfra skal trækkes eventuelle beløb, som er opkrævet på vegne af en tredjemand.

5.3.4.1 Variabel pris

I kontrakten kan der være forhold, der betyder, at vederlaget for varerne eller tjenesteydelserne variabelt. Dette kan for eksempel skyldes rabatter eller bonusaftaler. Når vederlaget i kontrakten er variabel, skal virksomheden estimere det forventede samlede vederlag for kontrakten. Dette estimat skal opdateres ved hver rapporteringsdato.⁶²

⁵⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 27

⁵⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 28 og 30

⁶⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 29

⁶¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 50

⁶² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 54

Til estimering af den forventede omsætning, er der opstillet to forskellige metoder:

Den første metode er, at man definerer de forskellige, mest sandsynlige udfald kontrakten kan afstedkomme med hensyn til vederlaget for transaktionerne. Herefter vurderes sandsynligheden for de forskellige udfald. Det estimerede vederlag, er således det vejede gennemsnit af de forskellige udfald. I forslaget til standarden anbefales denne metode, hvis virksomheden har mange relativt ens kontrakter.

Den anden metode er, at man anvender det mest sandsynlige udfald af kontrakten, som estimeret på prisen.⁶³

Ved valg af metode, skal virksomheden anvende samme metode i hele kontraktens "levetid".

5.3.4.2 Timing af betalingen

I nogle tilfælde, kan der være væsentlig forskel på tidspunktet for levering af ydelsen og tidspunktet for modtagelse af vederlaget. Der kan her både være tale om, at kunden betaler forud, hvilket svarer til, at kunden yder finansiering til sælgeren, mens der også kan være tale om, at sælgeren finansierer kundens køb, ved at give en kredit på betalingen. I disse tilfælde er kravet i forslaget til standarden, at vederlaget skal omregnes, så det svarer til en kontantpris på leveringstidspunktet.⁶⁴

Det skal således vurderes, om forskellen i timingen mellem leveringen og betalingen betyder, at finansieringselementet er væsentligt for kontrakten. Det første element, der indgår i denne vurdering, er naturligvis hvor lang tid, der er mellem levering og betaling. Herudover skal det overvejes, om den aftalte pris havde været væsentligt anderledes, hvis tidsforskellen ikke havde eksisteret, og endelig forskellen mellem en eventuelt aftalt rente og markedsrenten i den givne periode.

Det er dog anført, at vederlaget ikke skal omregnes såfremt tidsforskellen mellem levering og betaling er mindre end et år.⁶⁵

Ved tilbagediskontering af vederlaget, skal en rente, der svarer til en rente, der ellers ville have været anvendt ved lånetransaktioner mellem sælger og køber, anvendes.⁶⁶

Som omsætning indregnes således nutidsværdien af de forventede betalinger, mens den rente der er beregnes indregnes som renteindtægter, fordelt over finansieringsperioden.

5.3.4.3 Ikke-kontant vederlag

I tilfælde, hvor betalingen i erlægges i kontanter, men varer/tjenesteydelser eller anden ikke-kontant form, skal der naturligvis også opgøres en værdi af vederlaget. Som udgangspunkt opgøres dette til markedsprisen på den modtagne vare eller tjenesteydelse. Der er i forslaget til standarden ikke specifikke vejledninger til, hvordan markedsværdien opgøres, det må således formodes, at IFRS 13 (Fair Value Measurement) finder anvendelse her.

Kan man ikke på pålidelig vis opgøre markedsværdien af vederlaget, skal man i stedet benytte en estimeret salgspris på den vare eller tjenesteydelse som sælger leverer i forbindelse med kontrakten.⁶⁷

⁶³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 55

⁶⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 58

⁶⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 60

⁶⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 61

5.3.5 Allokering af den samlede transaktionspris til de forskellige delleverancer i kontrakten

Når den samlede pris for transaktionen er bestemt, skal denne fordeles på de delleverancer kontrakten indeholder. Fordelingen skal modsvare den del af prisen som virksomheden får som betaling for de enkelte delleverancer.⁶⁸

Hovedregelen er her, at virksomheden skal opgøre, en selvstændig pris for hver af delleverancerne i kontrakten. Herved forstås den pris som virksomheden kunne opnå ved at levere varen eller tjenesteydelsen uden de øvrige bestanddele af kontrakten.

Ifølge Exposure Draftet er den bedste måde at opgøre selvstændig pris for den enkelte delleverance, normalt en sammenligning med virksomhedens honorar for en tilsvarende leverance under lignende omstændigheder.⁶⁹

Såfremt det ikke er muligt at hente en selvstændig pris for varen fra salg af en tilsvarende vare, skal virksomheden i stedet estimere denne. Her skal man tage alle kendte forhold, som kan have betydning for prisen i betragtning og bruge samme metode til estimering af prisen under omstændigheder der ligner hinanden. Forslaget til standarden giver følgende eksempler på metoder, der kan anvendes til estimering af den selvstændige pris for delleverancen:⁷⁰

1. Den første metode er en justeret markedsvurdering. Her må virksomheden finde en pris på lignende produkter og omstændigheder og regulere for specielle forhold eksempelvis ved den konkrete salgssituation eller det konkrete produkt.
2. Den anden metode er omkostning plus margin. Her opgøres de forventede samlede omkostninger ved delleverancen, og der tillægges en, for virksomheden og situationen, passende avance.
3. Residualmetoden, denne benyttes såfremt en salgspris ikke kan opgøres pålideligt på anden måde. Her opgøres den selvstændige pris, som forskellen mellem det opgjorte pris på de øvrige delleverancer i kontrakten og kontraktsummen.

Herefter skal virksomheden, på baggrund af de opgjorte priser, fordele den samlede transaktionspris pro rata mellem de forskellige delleverancer.

Allokeringen af det samlede vederlag på baggrund af den selvstændige salgspris for produkterne kan illustreres som nedenfor. I forhold til residualmetoden forudsættes det, at der ikke kan opgøres en pris for delleverance D. Det samlede vederlag er 1.000 kr.:

⁶⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 63

⁶⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 70

⁶⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 72

⁷⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 73

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

	Selvstændig salgspris	Andel i procent	Allokeret vederlag	Residual- metode
Delleverance A	500,00 kr.	43 %	434,80 kr.	500,00 kr.
Delleverance B	200,00 kr.	17 %	173,90 kr.	200,00 kr.
Delleverance C	150,00 kr.	13 %	130,40 kr.	150,00 kr.
Delleverance D	300,00 kr.	26 %	260,90 kr.	150,00 kr.
Total	1.150,00 kr.	100 %	1.000,00 kr.	1.000,00 kr.

En eventuelt afgivet rabat i forhold til summen af de opgjorte priser, skal således fordeles relativt mellem værdierne på baggrund af netop de opgjorte priser.⁷¹ Såfremt det er åbenlyst, at rabatten bør henføres til én (eller flere) af delleverancerne i stedet for en pro rata fordeling, skal virksomheden gøre dette, under betingelse af, at normalt for virksomheden at sælge alle de forskellige delleverancer i kontrakten enkeltvis.⁷²

I nogle tilfælde kan en del af det aftalte vederlag være betinget af fremtidige begivenheder. Den variable del af vederlaget, fordeles som udgangspunkt på samme måde som beskrevet ovenfor. Dog skal den del af vederlaget, der er afhængigt af fremtidige begivenheder, alene henføres til én eller flere delleverancer, hvis følgende to kriterier begge er opfyldt for den eller de givne delleverancer:⁷³

1. Det, der afgør hvorvidt betingelsen for det betingede vederlag er opfyldt, kan alene henføres til den eller de givne delleverancer.
2. Det, at den betingede del af vederlaget henføres til én eller flere delleverancer, stemmer overens med princippet om, at den del af vederlaget, der henføres til de enkelte delleverancer, svarer til en reel salgspris for den enkelte delleverance.

Udover en eventuelt aftalt variabel pris, kan den samlede transaktionspris også ændre sig i løbet af kontraktperioden, eksempelvis hvis nogle ydre omstændigheder omkring kontrakten og det aftalte arbejde ændre sig, eller hvis man efter aftalens indgåelse ændrer på arten eller omfanget af det, der skal leveres. Sådanne generelle ændringer i den samlede transaktionspris skal fordeles mellem delleverancerne på samme måde som den oprindelige pris blev fordelt mellem de forskellige delleverancer i kontrakten. Dog skal en ændring i den samlede pris henføres til blot én eller nogle af delleverancerne i kontrakten såfremt de opfylder de samme betingelser som beskrevet angående variabelt vederlag.⁷⁴

5.3.6 Indregning af omsætning, når en delleverance er gennemført

Virksomheden skal indregne omsætning på det tidspunkt, hvor en defineret levering er gennemført – altså ved at levere en vare eller en tjenesteydelse. Her gælder det, at der er sket levering, når kunden har kontrol over aktivet.⁷⁵ Ved kontrol forstås ifølge forslaget til standarden, at kunden har rettet til både at styre brugen af aktivet og opnå alle andre væsentlige fordele ved aktivet. Herudover, er det

⁷¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 74

⁷² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 75

⁷³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 76

⁷⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 77 til 80

⁷⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 31

angivet, at kontrol også omfatter retten til at afskære andre fra at styre brugen og opnå øvrige fordele fra aktivet. Ved "fordele fra aktivet" forstås de potentielle cash flow som aktivet skaber eller medvirker til at skabe.⁷⁶

I forbindelse med vurdering af, om varen eller ydelsen er overført til kunden, skal eventuelle tilbagekøbsaftaler tages med i betragtning.

Overførslen af varen eller tjenesteydelsen til kunden kan i forhold til standarden enten ske på ét tidspunkt eller over tid, hvilket er de to måder hvorpå indtægten kan indregnes. For hver af de delleverancer der er defineret i kontrakten, skal virksomheden vurdere, om der er tale om enten levering på ét bestemt tidspunkt, eller om der er tale om levering over tid.⁷⁷

I forslaget til standarden, er der opstillet to kriterier for, hvor hvornår en levering foretages over tid. Af de to kriterier, skal mindst et af disse være opfyldt for, at indregningen af indtægter kan foretages over tid i stedet for på ét bestemt tidspunkt.

Kriterierne er følgende:⁷⁸

- 1) Virksomheden fremstiller eller forbedrer et aktiv, som kunden har kontrollen over under fremstillingen eller forbedringen.
- 2) Der er ikke tale om, at virksomheden fremstiller et aktiv, som kan sælges til en anden kunde, end den som den pågældende kontrakt er indgået med, samtidig med, at mindst ét af de tre følgende kriterier er opfyldt:
 - a) Kunden modtager og forbruger virksomhedens delleverancer i takt med, at disse udføres.
 - b) En anden leverandør ville ikke skulle gentage de væsentligste dele af det arbejde som allerede er udført, hvis denne skulle færdiggøre arbejdet. Her skal det forudsættes, at den leverandør, der skulle overtage arbejdet, ikke har aktiver til rådighed, som den faktiske leverandør tidligere selv har haft kontrol over i forbindelse med fremstillingen. Samtidig skal der ses bort fra eventuelle praktiske eller kontraktmæssige barrierer for, at en anden virksomhed skulle kunne overtage kontrakten.
 - c) Virksomheden har ret til at modtage betaling for alt det arbejde der allerede er udført samtidig med, man forventer at fuldføre kontrakten. Det er dog ikke et krav, at der er en aftale om betalingens størrelse, blot at virksomheden har ret til at blive honoreret for det allerede udførte arbejde. Betalingen skal have karakter af at modsvare en salgspris for det udførte arbejde (altså en kostpris tillagt en rimelig profit), i højere grad end blot at være en kompensation for de af virksomheden afholdte omkostninger.

⁷⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 32

⁷⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 34

⁷⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 35

Vurderingen af om der er tale om et aktiv, som ikke kan sælges til en anden, end den kunde kontrakten er indgået med, skal ske på tidspunktet for indgåelse af kontrakten. Både eventuelle kontraktmæssige og praktiske forhindringer i salg til en anden kunde skal tages i betragtning ved denne vurdering. Det gives som eksempel, at et aktiv – i standardens forstand – vil kunne sælges til en anden kunde, hvis aktivet i høj grad kan erstattes af et andet aktiv, som man vil kunne overdrage til kunden uden det er i modstrid med kontrakten, og uden at det medfører væsentlige omkostninger som ellers ikke skulle afholdes for at opfylde kontrakten. Omvendt vil et aktivt – i standardens forstand – ikke kunne overdrages til en anden kunde, såfremt det vil være i strid med kontrakten eller hvis det vil medføre væsentlige omkostninger til ændring af aktivet.⁷⁹

5.3.6.1 Indregning over tid

Når det er fastslået, at et aktiv anses for værende leveret til kunden over tid, skal virksomheden finde en måde, hvorpå man kan måle færdiggørelsesgraden. Udgangspunktet er, at virksomheden skal finde den måde, der bedst beskriver den gradvise overførsel varer eller tjenesteydelser til kunden. Metoden til opgørelse af færdiggørelsesgraden skal fastsættes for hver delleverance i kontrakten, og det vil således i nogle tilfælde være nødvendigt at anvende forskellige metoder til de forskellige delleverancer i samme kontrakt.⁸⁰

Overordnet beskriver udkastet til standarden henholdsvis output- og inputmetoder til opgørelse af færdiggørelsesgraden. De to forskellige typer af metoder beskrives således:

- **Outputmetoder** måler omsætningen direkte på baggrund af en opgørelse af værdien af de varer eller tjenesteydelser der leveres til kunden. I sagens natur vil denne metode være i overensstemmelse med princippet om, en direkte sammenhæng mellem indtægtsindregningen og overførslen af varer eller tjenesteydelser til kunden. Ulempen er dog, at det ofte kan være vanskeligt, at måle mængden eller værdien af de varer eller tjenesteydelser der overføres til kunden.⁸¹
- **Inputmetoder** måler omsætningen på baggrund af de ressourcer der er lagt i produktionen eller arbejdet. Færdiggørelsesgraden vil således være den andel af ressourcer der er lagt i produktionen eller arbejdet i forhold til det samlede forventede ressourceforbrug. Fordelen er at ressourceforbruget er relativt let at måle, mens ulempen derimod er, at der ikke nødvendigvis er en direkte sammenhæng mellem ressourceforbruget og overførslen af varer eller tjenesteydelser til kunden.⁸²

Ved anvendelse af en inputbaseret metode, skal virksomheden tage højde for situationer, hvor kunden overtager kontrollen over nogle delkomponenter væsentligt tidligere, end virksomheden leverer de tjenesteydelser, der er forbundet med delkomponenterne. I tilfælde hvor disse komponenter udgør en væsentlig del af den samlede delleverance og virksomheden principielt optræder som agent i forhold til

⁷⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 36

⁸⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 38 til 40

⁸¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 41 til 43

⁸² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 44 og 45

salget af disse komponenter, kan virksomheden kun indregne en omsætning svarende til den faktiske kostpris af disse komponenter, indtil de har udført de tjenesteydelser, der knytter sig her til.⁸³

Såfremt virksomheden ikke er i stand til at måle færdiggørelsesgraden pålideligt, kan den ikke benytte den løbende indregningsmetode. Der indregnes således ikke indtægter for den pågældende delleverance, før virksomheden enten er i stand til at måle færdiggørelsesgraden eller varen alternativt er fuldt leveret.⁸⁴

5.3.6.2 Indregning på ét givent tidspunkt

Såfremt de førnævnte kriterier for at kunne indregne indtægten over tid ikke er opfyldt, anses hele delleverancen at være udført på én gang. Indtægten indregnes således i stedet på det tidspunkt, hvor den endelige kontrol af aktivet er overgået til kunden jævnfør definitionen af kontrol ovenfor.

Herudover skal virksomheden overveje øvrige indikatorer på, at kontrollen over aktivet er overgået til kunden. Som eksempler på indikationer på, at kontrollen er overdraget til kunden, gives der følgende:⁸⁵

- Virksomheden har opnået ret til at modtage vederlag for aktivet.
- Kunden har fået den juridiske ret til at råde over aktivet.
- Aktivet er fysisk overdraget til kunden.
- Kunden har overtaget de væsentlige risici og fordele forbundet med aktivet.
- Kunden har godkendt aktivets "tilstand", og dermed det udførte arbejde.

Listen ovenfor er naturligvis ikke udtømmende og at et af ovenstående kriterier er opfyldt betyder heller ikke nødvendigvis, at kontrollen er overgået til kunden.

5.3.6.3 Tabsgivende delleverancer

For delleverancer, der indregnes over tid og kontraktperioden er længere end et år, hvor virksomheden forventer at delleverancen bliver tabsgivende for virksomheden, skal der indregnes en forpligtelse og en omkostning svarende til det forventede tab.⁸⁶

En delleverance anses for værende tabsgivende, såfremt de lavest mulige omkostninger ved at afslutte delleverancen er højere end den del af vederlaget, der er allokeret til delleverancen.⁸⁷

På statusdagen skal virksomheden opdatere vurderingen af, hvorvidt delleverancerne er tabsgivende. En eventuel ændring i størrelsen på det forventede tab, indregnes som en omkostning eller en reduktion af omkostningerne.⁸⁸

Det skal her understreges, at det ikke er kontrakten som helhed der skal vurdere at være tabsgivende, men blot den enkelte delleverance, for der på den enkelte delleverance skal indregnes et tab.

⁸³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 46

⁸⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 47

⁸⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 37

⁸⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 86

⁸⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 87

⁸⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 88

I tilfælde hvor virksomheden ikke pålideligt kan opgøre, hvorvidt en delleverance bliver tabsgivende, kan der kun indregnes en omsætning svarende til de afholdte omkostninger, som virksomheden vurderer at få dækket.⁸⁹

5.3.6.4 Indregning i balancen

Den grundlæggende opfattelse i forslaget til standarden er, at når én af kontraktens parter har "ydet" er der, hos den (i kontrakten) sælgende virksomhed skabt enten en forpligtelse, et tilgodehavende eller et igangværende arbejde, som skal indregnes i balancen.⁹⁰

En forpligtelse er skabt, når kunden har foretaget en forudbetaling. Et tilgodehavende indregnes, når virksomheden har overført kontrol over en vare eller et tjenesteydelse til kunden, før denne har betalt for dette. Aktivet klassificeres som et tilgodehavende, når overførslen af kontrol udløser en ubetinget ret til betaling, mens det klassificeres som et igangværende arbejde, når retten til betaling stadig er betinget.⁹¹

En forpligtelse, der er indregnet som følge af et forventet tab i forbindelse med en kontrakt, skal indregnes særskilt, og altså ikke sammen med eventuelle forudbetalinger fra kunder.⁹²

5.3.7 Kontraktomkostninger

De omkostninger virksomheden afholder i forbindelse med at fuldføre kontrakten skal, indregnes som et aktiv – altså et igangværende arbejde, medmindre disse behandles særskilt i en anden IFRS. I forslaget til standarden gives der som eksempler på dette IAS 2 om lager samt IAS 16 og 38 om materielle og immaterielle anlægsaktiver. Omkostninger der er afholdt i forbindelse med at fuldføre en kontrakt, skal leve op til følgende krav:⁹³

- Omkostningerne relaterer sig direkte til en bestemt kontrakt – eller en bestemt fremtidig kontrakt.
- Omkostningerne har til formål at generere eller forbedre ressourcer for virksomheden, der skal bruges til at fuldføre kontrakten.
- Virksomheden forventer at få omkostningerne dækket i forbindelse med denne kontrakt.

Der er i udkastet til standarden givet en række eksempler på, hvilke omkostninger der relaterer sig direkte til en kontrakt. Her kan nævnes løn for arbejde til at servicere kunden, materialeforbrug til produktionen, allokerede omkostninger, der relaterer sig direkte til kontrakten, omkostninger der skal betales af kunden og endelig omkostninger, der kun er afholdt fordi virksomheden har indgået den givne kontrakt. Samtidig kan generelle og administrative omkostninger, omkostninger i forbindelse med spild samt omkostninger der vedrører allerede foretagne delleverancer ikke aktiveres.⁹⁴

⁸⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 48

⁹⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 104

⁹¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 105 og 106

⁹² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 108

⁹³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 91

⁹⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 92 og 93

Udover de sædvanlige kontraktomkostninger skal virksomheden også aktivere omkostninger, der er afholdt i forbindelse med at indgå en kontrakt, såfremt virksomheden forvente at kunne indtjene disse via kontrakten. Det er et krav, at disse omkostninger kun er afholdt, fordi der er indgået en kontrakt, eller er omkostninger som virksomheden kan få dækket af kunden, selvom det ikke ender med, at der bliver indgået en kontrakt.⁹⁵

I forlængelse af ovenstående redegørelse for tabsgivende kontrakter, skal virksomheden udføre en nedskrivningstest af disse aktiver. Såfremt det samlede aktiverede beløb overstiger det beløb virksomheden er berettiget til som vederlag for den pågældende vare eller tjenesteydelse fratrasket de omkostninger, der forventes at skulle bruges til at færdiggøre varen eller tjenesteydelsen.⁹⁶

5.3.8 Regulering af særlige situationer

I appendiks B til Exposure Draftet er der udformet en vejledning til brug for den regnskabsmæssige behandling af nogle særlige situationer omkring indregningen af omsætning og de tilhørende balanceposter. De væsentligste af disse gennemgås kort her nedenfor.

5.3.8.1 Salg med returret

I situationer hvor kunden har en ret til at returnere ét eller flere af de solgte produkter mod af få hele eller en del af transaktionsprisen refunderet, skal virksomheden tage højde for dette ved indregningen. Virksomheden skal kun indregne den del af omsætningen de med rimelighed kan påstå at være sikker på at have fået ret til, under hensyn til den sandsynlige mængde der returneres. I stedet indregnes der en forpligtelse svarende til den forventede returmængde, og et tilgodehavende der svarer til kostprisen af de returnerede varer, fratrasket omkostninger ved returneringen, mens vareforbruget reguleres tilsvarende.⁹⁷

5.3.8.2 Garantiordninger

Hvis der er tale om, at kunden kan tilkøbe en særlig garanti for den leverede vare eller tjenesteydelse, er der tale om en særskilt delleverance som beskrevet tidligere, hvortil virksomheden skal allokere en del af den samlede transaktionspris. I tilfælde hvor garantien ikke er noget kunden tilkøber, skal den indregnes i overensstemmelse med IAS 37. Til vurdering af, om der er tale om en tilkøbsgaranti eller en "obligatorisk" garanti, skal det tages i betragtning, om garantien er lovbestemt, længden af garantien – lang garantiperiode tyder på tilkøb og endelig de opgaver, virksomheden skal udføre, for at leve op til de specifikationer, kunden forventer produktet har.⁹⁸

5.3.8.3 Agentforhold

I tilfælde, hvor virksomheden blot optræder som en mellemmand, kan den kun indregne hele omsætningen og vareforbruget, hvis den i forbindelse med transaktionen har haft kontrollen over de varer der sælges videre. Har virksomheden ikke haft kontrollen over varerne indregnes kun en omsætning svarende til en agentprovision for salget, det vil altså sige at fortjenesten i stedet indregnes som et nettobeløb.

⁹⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 94 til 97

⁹⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 100 til 103

⁹⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG2 til BG9

⁹⁸ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG10 til BG15

Som forhold der kan indikere, at der er tale om et agentforhold nævnes, at leverandøren er ansvarlig for kontraktopfyldelsen, virksomheden har på intet tidspunkt lagerrisikoen eller kreditrisikoen, samt virksomheden kan ikke påvirketransaktionsprisen, hvorved fortjenesten får karakter af en provision.⁹⁹

5.3.8.4 Kundens ret til øvrige varer eller tjenesteydelser

Appendikset indeholder ligeledes en vejledning i tilfælde, hvor kontrakten om levering af varer eller tjenesteydelser giver kunden en fordelagtig ret til andre varer eller tjenesteydelser. Hovedregelen er her, at såfremt der er tale om en væsentlig fordel for kunden, og kunden ikke ville opnå denne uden at indgå kontrakten, skal denne indregnes som en særskilt delleverance.¹⁰⁰

5.3.8.5 Tilbagekøbsklausuler

Exposure Draftet behandler to forskellige slags tilbagekøbsklausuler; den ene, hvor virksomheden kan vælge at tilbagekøbe eller hvor det er aftalt, at virksomheden på et givent tidspunkt skal købe tilbage. Den anden situation er, at kunden har en ret til at tilbagelevere.

Hvis virksomheden har en ubetinget ret eller pligt til at tilbagekøbe, anses kunden ikke for at have overtaget kontrollen over varen. Transaktionen indregnes i stedet som leasing eller en anden form finansiering.

Er der tale om, at kunden har ret til at levere tilbage, skal virksomheden, hvis det vil være fordelagtigt for kunden at returnere, også behandle situationen som leasing, mens de, hvis det ikke virker fordelagtigt at returnere, skal indregne som et almindeligt salg med returret.¹⁰¹

5.3.8.6 Bill-and-hold aftaler

Disse aftaler går ud på, at virksomheden sælger varen, men beholder den indtil et senere tidspunkt, hvor kunden får den fysisk overdraget. Her skal nogle særlige forhold være overholdt, for at virksomheden kan indregne indtægten, selvom de fysisk beholder varen. Disse er, at grunden til den manglende levering er "materielle", varerne er adskilt fra det øvrige lager og klar til levering, mens virksomheden ikke har mulighed for selv at anvende varen eller sælge den til andre.¹⁰²

5.3.8.7 Øvrige

Appendikset behandler nogle øvrige tilfælde, disse omfatter:

- Kunders ubetingede forudbetalinger, hvor kunden ender med ikke at købe produktet. Når virksomheden med rimelighed kan forvente, at kunden ikke vælger at købe, kan disse indtægtsføres.
- En form for oprettelsesgebyr (fx ved telefonabonnementer), som kan indtægtsføres, hvis virksomheden reelt skal yde noget til gengæld, ellers skal de fordeles over abonnementsperioden.
- Licenser – virksomheden indregner hele indtægten, når kunden får adgang til brugen. Herudover er der en vejledning til estimering af en variabel indtægt fra licenser.

⁹⁹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG16 til BG19

¹⁰⁰ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG20 til BG24

¹⁰¹ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG38 til BG48

¹⁰² IASB: "Revenue from Contracts with Customers", appendix B, BG51 til BG54

5.3.9 Oplysningskrav

Udkastet til standarden opdeler de påkrævede oplysninger i tre forskellige grupper, som virksomheden skal give regnskabslæseren informationer om, disse er:¹⁰³

- Virksomhedens kontrakter med kunder
- De væsentlige skøn og ændringer i skøn, som er foretaget i forbindelse med virksomhedens anvendelse af standarden.
- De aktiver (igangværende arbejder), som virksomheden har indregnet i regnskabet som følge af omkostninger afholdt med det formål at indgå og opfylde kontrakterne.

I Exposure Draftet er det på overordnet plan lagt ud til den enkelte virksomhed, at fastsætte detaljeringsgraden af de oplysninger der gives, under hensyn til det overordnede formål med oplysningskravene. Det er således virksomhedens ansvar at vurdere informationsmængden således regnskabslæseren får de nødvendige informationer, uden de drukner i en meget omfattende datamængde.¹⁰⁴

5.3.9.1 Virksomhedens kontrakter med kunder

Vedrørende virksomhedens kontrakter med kunder, skal virksomheden opdele den indregnede omsætning i relevante kategorier, der kan hjælpe regnskabsbrugerne med at få relevante informationer om kontrakterne. De forskellige kategorier kan være typen af varer eller ydelser, geografi, kontrakttype og lignende.

Herudover skal virksomheden lave en afstemning af kontrakter med kunder fra primo til ultimo, hvor blandt andet den indregnede indtægt, modtagne betalinger og beløb overført til tilgodehavender skal indgå.

Endelig skal virksomheden give informationer om de delleverancer, som virksomhedens kontrakter med kunder indeholder – herunder også eventuelle tabsgivende delleverancer. Informationerne skal omfatte en beskrivelse af kontrakternes vilkår og hvornår en delleverance anses for værende gennemført. Herudover skal tabsgivende kontrakter specificeres, og der gives en forklaring på årsagen til, at kontrakten er blevet tabsgivende.¹⁰⁵

5.3.9.2 Væsentlige skøn og ændringer i skøn

Som hovedregel skal virksomheden beskrive de skøn og ændringer i skøn, der relaterer sig til henholdsvis vurderingen af, hvornår en delleverance er gennemført og opgørelsen af transaktionsprisen samt allokeringen af denne til de forskellige delleverancer i kontrakten.

Redegørelsen for hvornår en delleverance er gennemført bør, for delleverancer der indregnes over tid, bestå af en beskrivelse af den metode, der er benyttet til at opgøre færdiggørelsesgraden og hvorfor dette er den bedste metode. For delleverancer der ikke indregnes over tid skal virksomheden blot oplyse væsentlige skøn i forbindelse med fastsættelse af tidspunktet for kundens overtagelse af kontrollen.

¹⁰³ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 109

¹⁰⁴ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 110

¹⁰⁵ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 114 til 123

Angående opgørelsen af transaktionsprisen og allokering af denne til de forskellige delleverancer i kontrakten, skal virksomheden redegøre for de forudsætninger der er benyttet til at opgøre transaktionsprisen samt hvordan man har opgjort den selvstændige salgspris for de enkelte delleverancer i kontrakten.¹⁰⁶

5.3.9.3 Igangværende arbejder

Virksomheden skal vise en afstemning af bevægelsen på de igangværende arbejder fra primo til ultimo. Afstemningen er som udgangspunkt en anlægsnote, hvor virksomheden viser tilgange, 'afskrivninger', eventuelle nedskrivninger samt øvrige linjer der måtte være relevante for regnskabslæseren.¹⁰⁷

5.3.10 Overvejelser om ændringer af Exposure Draftet

IASB og FASB har i december 2012 offentliggjort et arbejdsdokument, hvor de præsenterer nogle foreløbige beslutninger om forslag til ændring af Exposure Draftet fra 2011. Ændringerne præsenteres med udgangspunkt i Exposure Draftet fra 2011.

Forslagene omfatter primært en række præciseringer af det, der er skrevet i Exposure Draftet. Præciseringerne omfatter både nogle tilfælde, hvor der kunne være tvivl om, hvad der menes i teksten, samt en række yderligere vejledninger til at hjælpe virksomhederne i nogle grænsetilfælde.

De mest væsentlige egentlige ændringer er, at man foreslår at fjerne de retningslinjer, der foreslås indført omkring tabsgivende kontrakter, og dermed lade den nuværende IAS 37 "*Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*" være reguleringen af tabsgivende kontrakter, for alle tilfælde, der falder ind under den foreslåede standard. De overordnede principper for tabsgivende kontrakter, vil dog ikke være væsentligt anderledes af den grund.

Da disse forslag for det første endnu ikke er endeligt vedtaget og samtidig ikke helt konkret udformet og indarbejdet i Exposure Draftet, udelades disse forslag i den fortsatte behandling af Exposure Draftet, og det er således den form Exposure Draft, blev udgivet i, i november 2011, der danner grundlag for den fortsatte behandling.

5.3.11 Opsummering

Exposure Draftet, der skal regulere den regnskabsmæssige behandling af omsætning, lægger op til, at indregningen af omsætning foretages ved hjælp af 5 trin.

Det første af disse, er at identificere kontrakten med kunden. Hovedreglen er her, at kontrakten skal have en forretningsmæssig substans, være forpligtende for parterne og indholdet skal være klart defineret. Der er ikke krav til kontraktens form.

Det næste trin er at opdele kontrakten såfremt den indeholder flere særskilte delleverancer. De forskellige varer eller tjenesteydelser, der indgår i en kontrakt anses for at være særskilte, hvis det er normalt, at virksomheden sælger disse alene, og virksomheden samtidig kan anvende dem alene eller sammen med ressourcer de allerede har til rådighed. Herudover må leveringsmønstret ikke være det samme som for de øvrige varer eller tjenesteydelser, der er omfattet af kontrakten.

Herefter skal virksomheden opgøre det samlede vederlag for transaktionen, som er det beløb, virksomheden forventer at modtage som betaling, for det, der skal leveres ifølge kontrakten. Ved en

¹⁰⁶ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 124 til 125

¹⁰⁷ IASB: "Revenue from Contracts with Customers", art. 128 til 129

variabel pris, opgøres det forventede vederlag enten som et gennemsnit af de mest oplagte udfald – vægtet efter sandsynlighed, eller som det, der vurderes at være det mest sandsynlige udfald. Er der mere end et år mellem levering og betaling, skal vederlaget frem- eller tilbagediskonteres, så det svarer til værdien på leveringstidspunktet. Modtages der betaling i andet end i penge, skal goden omregnes til markedsværdi.

Når vederlaget er bestemt, skal dette fordeles på de forskellige delleverancer i kontrakten. Til fordelingen skal der anvendes en fordelingsnøgle beregnet på baggrund af priserne på de forskellige delleverancer, som de ville være, hvis disse var solgt hver for sig. Denne pris kan enten hentes fra et faktisk salg af en tilsvarende vare eller som en justeret pris, for en vare der ligner den pågældende. Herudover kan virksomheden anvende varernes kostpris plus den gennemsnitlige forventede avance, og endelig en residualmetode, hvor man benytter den del af vederlaget, der ikke er fordelt på andre delleverancer som pris for den sidste delleverance.

Indtægten kan herefter indregnes efter to metoder; enten på ét tidspunkt eller over tid. Som hovedregel kan omsætningen indregnes over tid, når kunden får kontrol over varen eller tjenesteydelsen i takt med, at virksomheden udfører arbejdet. Når omsætningen ikke opfylder kriterierne for at kunne indregnes over tid, skal den indregnes på én gang; når kontrollen over varen eller tjenesteydelsen overgår til kunden.

For kontrakter med en varighed på over et år, skal virksomheden foretage en vurdering af, om de enkelte delleverancer bliver tabsgivende, er det tilfældet, skal virksomheden indregne hele det forventede tab, så snart man indser, at de ender med tab.

Virksomheden skal i regnskabet give oplysninger om de igangværende kontrakter med kunder, de væsentlige skøn og ændringer i skøn i forbindelse med virksomhedens anvendelse af standarden og endeligt de igangværende arbejder.

5.4 Sammenligning

Nedenstående fremstilling har til formål at redegøre for de væsentligste forskelle mellem indholdet af den nuværende regulering og Exposure Draftet "Omsætning fra kontrakter med kunder". Fremstillingen vil følge 5-trinssystematikken i Exposure Draftet, og gennemgangen af forskellene vil således være opdelt i disse 5 trin, suppleret med en gennemgang af henholdsvis kontrakt omkostninger og oplysningskrav.

5.4.1 De overordnede linjer i reguleringen

De helt overordnede principper i Exposure Draftet, svarer på rigtig mange områder til hovedprincipperne i den nuværende regulering. Her gælder det blandt andet for både den foreslåede og den eksisterende regulering, at omsætningen indregnes når varen eller tjenesteydelsen overføres til kunden, og at omsætningens værdi skal svare til det vederlag virksomheden forventer at modtage fra kunden.

I Exposure Draftet "Omsætning fra kontrakter med kunder" er behandlingen af det, der i den nuværende regulering, er defineret som entreprisekontrakter samlet med den reguleringen af behandlingen af den øvrige omsætning, og der skelnes som sådan ikke mellem de to forskellige typer. Herudover er reguleringen af behandlingen af omsætning i Exposure Draftet sat op i tydelig 5-trins model, hvorimod den nuværende regulering ikke er opbygget om en lige så tydelig systematik.

5.4.2 Identificering af kontrakt med en kunde

Den nuværende regulering indeholder ikke på samme måde som Exposure Draftet en definition af, hvornår der eksisterer en kontrakt med en kunde. Kontraktdefinitionen i Exposure Draftet er meget bred; kontrakten kan både være af skriftlig eller mundtlig karakter, mens kontraktdefinitionen også kan være opfyldt via sædvanlige handlemåde i virksomheden eller branchen.

I forhold til entreprisekontrakter i den nuværende regulering, er det måske mest relevant at fremhæve, at Exposure Draftet anerkender mundtlige aftaler som en kontrakt. For større entreprisekontrakter må det formodes, at der på en tidspunkt i forløbet bliver lavet en skriftlig kontrakt, men det kan dog ikke udelukkes, at det for enkelte virksomheder, kan gøre i forskel, at man kan indregne omsætning på baggrund af en mundtlig aftale. I tilfælde hvor virksomheden kan begynde arbejdet inden den færdige kontrakt er udarbejdet, vil det være muligt, at indregne omsætningen/igangværende arbejder på et tidligere tidspunkt end i den nuværende regulering. Dette vil naturligvis kun medføre en ændring, hvis virksomheden ikke tidligere har anvendt den mundtlige aftale, som baggrund for indregningen.

Herudover kan det naturligvis også medføre ændringer på indregningstidspunktet, at kontraktbegrebet nu fast defineret, hvorimod det tidligere har været baseret på virksomhedens vurdering.

En anden nyhed i forhold til den nuværende regulering er, at der er en specifik vejledning til, hvornår en ændring af eller en tilføjelse til en eksisterende kontrakt skal behandles sammen med den eksisterende kontrakt og hvornår den behandles som en ny kontrakt. Det, at man vil gå fra, at der ikke er en vejledning, til at der nu er én, kan medføre ændring af praksis for nogle virksomheder. Eksempelvis i forbindelse med tabsgivende kontrakter, kan det have indflydelse på indregningen, om kontrakterne skal indregnes enkeltvis eller samlet.

Endelig er det i Exposure Draftet stillet som et krav, for at kontrakten overhovedet eksisterer, at der er en reel forretningsmæssig baggrund for kontrakten. Det må ses som en skærpende i forhold til den

nuværende regulering, og kan blandt andet være et udtryk for, at man ønsker præcisere, at en udveksling af varer, der kun har til formål at puste omsætningen op, ikke kan indregnes som omsætning.

5.4.3 Identificering af de forskellige delleverancer i kontrakten

I den nuværende regulering, og især i IAS 18, er behandlingen af dekomponering af kontrakten med en kunde forholdsvist begrænset. I IAS 18 (art. 13) står der således, at der kan forekomme tilfælde, hvor indregningskriterierne skal anvendes på enkelte dele af kontrakten, og en kontrakt indeholdende en levering af en vare samt en tilhørende tjenesteydelse gives som eksempel.

I IAS 11 om entreprisekontrakter er der i artikel 8 en lidt længere definition af, hvornår kontrakten skal opdeles i flere dele. Her gælder det, at der skal være afgivet tilbud for hvert enkelt aktiv i kontrakten og at opførelsen er forhandlet enkeltvis, således kunden har kunnet vælge dele til eller fra.

Til forskel herfra er kriterierne i Exposure Draftet blot, at det er normalt at virksomheden sælger varen alene, og at kunden kan anvende varen uden de øvrige bestanddele af kontrakten.

Ovenstående formulering fra Exposure Draftet vil formentlig ikke have nogen stor betydning for almindeligt salg af varer, der i dag reguleres af IAS 18. Såvel hidtil som i fremtiden vil det formentlig være sådan, at virksomheden indregner omsætningen når de enkelte varer leveres. Selvom kontrakten indeholder levering af flere forskellige produkter, og efter de nye regler vil skulle opdeles, vil det formentlig ikke have nogen betydning, at man behandler kontrakten som flere dele.

Det vil således have størst betydning for de kontrakter, der i dag defineres som entreprisekontrakter. I den nuværende regulering vil disse kontrakter kun skulle opdeles såfremt det nærmest kun er formelt, at det kun findes én kontrakt, altså reelt flere kontrakter der er slået sammen til én. I Exposure Draftet vil man i stedet skulle opdele kontrakten i flere dele i flere tilfælde, end man skal på nuværende tidspunkt.

Den foreslåede standard må således være et udtryk for, at man i højere grad ønsker, at kontrakterne bliver opdelt og behandlet i flere dele, og man på den måde tvinger virksomheden til at tage nærmere stilling til kontraktens enkeltdele end man gør i dag.

Betydningen vil være, en af blandt andet færdiggørelsesgrader, arbejdets starttidspunkt og vurderingen af tabsgivende kontrakter vil være anderledes, når kontraktens enkeltdele behandles hver for sig. Konsekvensen vil således være, at indregningen af omsætningen enten accelereres eller udskydes i forhold til den nuværende praksis.

5.4.4 Bestemmelse af det samlede vederlag for transaktionen

Den overordnede metode til opgørelse af vederlaget for transaktionen er ikke ændret fra den nuværende regulering til den foreslåede standard. I både IAS 18 og IAS 11 angives det, at omsætningen skal måles til det, der svarer til dagsværdien af det modtagne vederlag fra transaktionen, mens det overordnede princip i Exposure Draftet er, at det samlede vederlag for transaktionen, er det beløb virksomheden forventer at få for de varer eller tjenesteydelser, der indgår i kontrakten.

Formuleringen om "dagsværdien" er ikke anvendt i Exposure Draftet, i stedet er der en mere udtrykkelig vejledning i, hvornår og hvordan en betaling bør tilbage- (eller frem-) diskonteres. Den væsentligste forskel i forhold til den nuværende praksis på området, er dog, at der i den foreslåede standard skal være mindst et år mellem betalingen og leveringen, før der skal tages højde for tidsforskellen ved indregningen.

Mens det i den nuværende regulering er angivet, at indtægten først kan indregnes, når omsætningen kan opgøres pålideligt, skal man ifølge Exposure Draftet estimere omsætningens forventede størrelse allerede ved indgåelse af kontrakten. I Exposure Draftet kræves der blot, at det kan anses for værende rimeligt, at virksomheden kan forvente at være berettiget til at modtage et vederlag. Ved kontrakter med et vederlag af variabel størrelse vil Exposure Draftet således kunne medføre, at omsætningen kan indregnes tidligere end i den nuværende regulering.

Herudover indeholder Exposure Draftet en vejledning til håndtering af henholdsvis vederlag i andet end penge og betalinger til kunden. Den regnskabsmæssige behandling af disse to situationer afviger dog ikke væsentligt fra den nuværende regulering.

5.4.5 Allokering af transaktionsprisen til de forskellige delleverancer i kontrakten

I den nuværende regulering findes der hverken i IAS 18 om omsætning eller i IAS 11 om entreprisekontrakter en egentlig vejledning i, hvordan den samlede transaktionspris fordeles, såfremt kontrakten er opdelt og dermed behandles som særskilte kontrakter. Det er dog i IFRIC 13 om kundeloyalitetsprogrammer nævnt, at det vederlag til kunden, som kundeloyalitetsprogrammet består af, kan fordeles mellem forskellige dele af en kontrakt enten via dagsværdien af de enkelte kontraktdele eller for dele der endnu ikke er leveret, som restværdien af den samlede kontraktsum.¹⁰⁸

Vejledningen til dette er således særdeles begrænset i den nuværende regulering, ligesom vejledningen i fordeling af kundeloyalitetsprogrammer kun kan ses som en inspiration og ikke en egentlig generel regulering af området. Dette kan dog skyldes, at et af kriterierne for, at opdele kontrakten var at de enkelte dele, skulle forhandles enkeltvis, hvilket jo kan betyde, at opdelingen allerede findes i selve kontrakten eller i forarbejderne til denne.

Det, at der rent faktisk er en regulering og en vejledning til fordelingen i Exposure Draftet er således i sig selv en forskel i forhold til den nuværende regulering. Da det, jævnfør ovenstående om opdeling af forskellige delleverancer i kontrakten, må forventes, at virksomhederne i højere grad kommer til at operere med opdelt kontrakter, er det også meget naturligt, at der i Exposure Draftet er en vejledning i, hvordan det samlede vederlag fordeles mellem disse.

I forhold til de kontrakter, der efter den nuværende regulering vil blive opdelt på samme måde, som de ville blive ved Exposure Draftet, vil effekten af de foreslåede regler om allokering af transaktionsprisen formentligt være, at man får en allokering af transaktionsprisen, der svarer til den man ville få med den nuværende regulering. Som nævnt var et af kriterierne i den nuværende regulering for, at kontrakten skulle opdeles, at de forskellige dele, var forhandlet på plads hver for sig. Det vil derfor være nærliggende, at man i den nuværende regulering allokerede transaktionsprisen ud fra den individuelle forhandling, der formentligt også har indeholdt en særskilt pris, for de enkelte dele. Én af de metoder der foreslås i Exposure Draftet er, at man opgør den pris, man ville sælge de enkelte delleveringer for, hvis de blev solgt hver for sig, og benytter disse til at fordele den samlede transaktionspris efter. Såfremt de enkelte dele er forhandlet hver for sig, vil netop den pris, der er aftalt for de enkelte dele være virksomhedens bedste bud på en salgspris, og derfor være sådan transaktionsprisen fordeles. Herved vil

¹⁰⁸ IFRIC 13, BC14

man få samme regnskabsmæssige resultat, såfremt kontrakten opdeles på samme måde, efter begge standarder.

5.4.6 Indregning af omsætning, når en delleverance er gennemført

Hovedreglen i Exposure Draftet er, at en delleverance er gennemført, når kunden har overtaget kontrollen over aktivet. Kunden anses for at have kontrol over aktivet, når denne har råderetten over aktiven, og samtidig har retten til at modtage de fordele, der er forbundet med aktivet, samt at kunne forhindre andre i det.

I den nuværende regulering, gælder det i IAS 18, at delleverancen er gennemført, når alle væsentlige fordele og risici er overført til køberen, mens det i IAS 11 gælder, at indtægten indregnes i takt med, færdiggørelsesgraden på transaktionen.

Der kan være en mindre teoretisk forskel i, at man i Exposure Draftet bruger "kontrol" som hovedreglen for, om en levering er gennemført, mens der i den nuværende regulering er fokus på fordele og risici. Den praktiske forskel på disse to betragtninger må dog være meget begrænset. Herudover er råderetten og adgang til fordele nævnt i Exposure Draftet som stærke indicier på, at kontrollen er overgået til kunden. Netop råderet og adgang til fordele ligger meget tæt på af henholdsvis risici og fordele i den nuværende regulering, hvilket også er et tegn på, at den faktiske forskel mellem den nuværende regulering og Exposure Draftet er meget begrænset.

Grunden til, at man alligevel har valgt, at ændre på kriterierne i forhold til den nuværende regulering, må i stedet være, at man har ønsket at understrege, at der skal være tale om en faktisk overdragelse af varen – ved at overdrage kontrollen, i stedet for risiko og fordele, der læner sig mere op af det juridiske ejerskab. Dette ligger helt i tråd med kravet om, at der kun er tale om en "omsætningskontrakt", hvis den har et forretningsmæssigt indhold. Der er altså alt i alt tale om, at man ønsker fokus på realitet frem for formalia.

5.4.6.1 Skæringsfladen mellem, om en kontrakt indregnes på ét givent tidspunkt eller over tid

Som tidligere nævnt, bliver IAS 18 og IAS 11 slået sammen i én standard, såfremt dette Exposure Draft vedtages endeligt. Den væsentligste forskel på indregningsmetoderne mellem disse to er, at entreprisekontrakterne, der behandles i IAS 11, indregnes løbende, hvor salg af et "almindeligt" aktiv efter IAS 18 bliver indregnet på én gang ved overdragelsen af aktivet til kunden. Mens der i den nuværende regulering er en meget begrænset vejledning i, hvornår man bør vælge IAS 11 frem for IAS 18, er der i Exposure Draftet en noget mere detaljeret vejledning i hvornår indtægterne skal henholdsvis indregnes løbende eller på ét bestemt tidspunkt.

Ifølge IAS 11 skal en kontrakt betragtes som en entreprisekontrakt, hvis der er tale om "en individuelt forhandlet kontrakt om anlæg, opførelse eller bygning af et aktiv eller flere aktiver", hvilket som nævnt er en meget uklar definition, dog med et fortolkningsbidrag i form af IFRIC 15 om opførsel af fast ejendom, som fastslår, at der er tale om en entreprisekontrakt når køberen i høj grad har mulighed for at definere produktet inden opførslen påbegyndes.

De delleverancer, der ifølge Exposure Draftet indregnes over tid, er defineret i to hovedgrupper. Den første af disse, er:

Virksomheden fremstiller eller forbedrer et aktiv, som kunden har kontrollen over under fremstillingen eller forbedringen.

De forskellige kontrakter der i IAS 11 er nævnt som eksempler på entreprisekontrakter, er kontrakter om opførsel af broer, bygninger, dæmninger, rørledninger, veje, skibe og tunneller. Disse kontrakter vil også ifølge Exposure Draftet være kontrakter, der indregnes over tid, da man må formode, at disse aktiver vil være under kundens kontrol, mens de opføres.

Det kan naturligvis udgøre en forskel i forhold til den nuværende regulering, at det ikke er udtrykkeligt nævnt i Exposure Draftet, at det skal være en individuelt forhandlet kontrakt. I praksis, vil forskellen dog formentligt være meget begrænset, da det ikke virker realistisk, at kontrakter om ovennævnte er standardkontrakter eller kontrakter om standardvarer. Et eksempel kunne dog være en aftale om salg af et skib, hvor der sagtens kan være tale om en standardvare – for eksempel ved produktion af en lystbåd. Her må man dog formode, at såfremt der er tale om en standardvare, vil kunden heller ikke have kontrollen over aktivet under opførslen, hvorfor en sådan kontrakt hverken ifølge den nuværende regulering eller Exposure Draftet ville skulle indregnes over tid, men i stedet ved levering af båden til kunden.

Ovenstående virker umiddelbart også på linje med formuleringen i IFRIC 15, hvorefter kunden skal have mulighed for at fastlægge de væsentligste forhold omkring konstruktionen. Når dette er opfyldt, vil der formentligt også i Exposure Draftet være tale om en kontrakt, der skal indregnes over tid, da aktivet formentligt vil være under kundens kontrol under opførslen. Dog kan der være tilfælde, for eksempel ved typehusprojekter, hvor kundens mulighed for indflydelse er begrænset til nogle bestemte udgaver, men hvor kunden alligevel har kontrollen over aktivet under opførslen. Her vil der således være tale om en kontrakt der indregnes over tid ifølge Exposure Draftet, men hvor man i den nuværende regulering ikke opfylder kravene i IFRIC 15, og derfor må indregnes i henhold til reglerne i IAS 18.

I forhold til forbedring af et eksisterende aktiv, vil der i den nuværende regulering ikke være tale om en entreprisekontrakt, men i stedet en tjenesteydelse, som ifølge IAS 18 også indregnes i takt med, at ydelsen leveres, hvorfor der ikke vil være nogen forskel indregningsmetoden i Exposure Draftet og den nuværende regulering.

Den anden hovedgruppe, er følgende:

Der er ikke tale om, at virksomheden fremstiller et aktiv, som kan sælges til en anden kunde, end den som den pågældende kontrakt er indgået med, samtidig med, at mindst ét af de tre følgende kriterier er opfyldt:

- d) Kunden modtager og forbruger virksomhedens leveringer i takt med, at disse udføres.*
- e) En anden leverandør ville ikke skulle gentage de væsentligste dele af det arbejde som allerede er udført, hvis denne skulle færdiggøre arbejdet*
- f) Virksomheden har ret til at modtage betaling for alt det arbejde der allerede er udført og man forventer at fuldføre kontrakten*

Ovenstående peger i høj grad på en eller anden form for tjenesteydelser. Punkt "a" kunne for eksempel være, en virksomhed der tilbyder IT support til sine kunder. Her fremstilles der ikke et aktiv, som andre

kan få glæde af, samtidig med, at kunden løbende får fornøjelse af produktet. Punkt "b" kunne handle om transport af varer. Her vil en anden virksomhed ikke skulle starte forfra, hvis varerne er transporteret halvvejs. Endelig kunne punkt "c" dække over de fleste former for konsulenttydelser. Et eksempel kunne være en revisionsvirksomhed, der på et hvilket som helst tidspunkt under arbejdets udførelse vil have ret til betaling for den del, der allerede er udført, og samtidig med rette kan have en forventning om, at de skal færdiggøre revisionen.

I forhold til den nuværende regulering, vil alle ovenstående eksempler blive behandlet som tjenesteydelser, der i henhold til IAS 18 også indregnes løbende. I den nuværende regulering kunne der være enkelte specielle tilfælde, hvor noget kan betragtes som en tjenesteydelse, men ikke falder ind under én af ovenstående kategorier. Definitionen af tjenesteydelser i IAS 18 er dog ikke meget klar, idet det blot nævnes, at "levering af tjenesteydelser normalt omfatter virksomhedens udførelse af en kontraktlig aftale over en aftalt periode". Det kan derfor ikke udelukkes, at der for eksempel kan være aftaler om konsulenttydelser, der ifølge den nuværende regulering behandles som tjenesteydelser, men hvor den efter Exposure Draftet ikke kan indregnes løbende, da virksomheden ikke løbende optjener ret til betaling.

5.4.6.2 Bestemmelse af indregningstidspunktet

I Exposure Draftet hedder det, at virksomheden skal indregne omsætningen ved hjælp af den opgørelsesmetode, der bedst beskriver overførslen af kontrollen over varerne eller tjenesteydelserne til kunden. For både levering af tjenesteydelser ifølge IAS 18 og ved entreprisekontrakter ifølge IAS 11 gælder det, at omsætningen skal opgøres på baggrund af transaktionernes færdiggørelsesgrad.

Når der ses bort fra eventuelle forskelle i det tidspunkt, hvor varen eller tjenesteydelsen anses for værende leveret – som beskrevet ovenfor – er der ingen forskel i den overordnede metode for den løbende indregning.

Tilsvarende beskriver man både i Exposure Draftet og i IAS 11 henholdsvis output- og inputmetoder til opgørelse af færdiggørelsesgraden, der er således heller ikke en forskel her mellem Exposure Draftet og den nuværende regulering. I IAS 18 minder det, der er beskrevet om indregningen af tjenesteydelser, mest om benyttelse af outputmetoder til opgørelse af færdiggørelsesgraden. Da dette også virker som det mest hensigtsmæssige i forhold til netop tjenesteydelser, ligger der næppe en forskel mellem henholdsvis den foreslåede og nuværende regulering heri.

Den eneste reelle forskel mellem Exposure Draftet og den nuværende regulering ligger i, at der i Exposure Draftet er tilføjet en undtagelse i forhold til benyttelsen af inputmetoder. Her kan uinstallerede varer – altså varer der er leveret til kunden med virksomheden i en agentrolle, men hvor den tilhørende tjenesteydelse stadig mangler at blive udført – kun indregnes med en værdi svarende til omkostningen, og virksomheden må således vente med at indregne avancen indtil den tilhørende tjenesteydelse påbegyndes. I forhold til den nuværende regulering, betyder dette, at nogle virksomheder vil komme til at udskyde indregningen.

For levering af varer, der skal indregnes på ét tidspunkt, er der i Exposure Draftet givet en række eksempler på indikationer for, at kontrollen er overgået til kunden. For kriterierne der knytter sig til selve overgangen af kontrollen til kunden, er der ikke en væsentlig forskel på de indregningskriterier, der findes i IAS 18.

Som nævnt ovenfor om bestemmelse af det samlede vederlag for transaktionen, findes der i stedet en forskel i, at der i den nuværende regulering er krav om, at indtægterne og omkostningerne i både IAS 18 og IAS 11 skal kunne opgøres pålideligt før omsætningen kan indregnes. Dette kriterium er ikke inddraget i Exposure Draftet – hverken for indtægter der indregnes over tid, eller for indtægter der indregnes på ét tidspunkt.

5.4.6.3 Tabsgivende kontrakter

Som allerede nævnt, kan det forhold, at kontrakterne i højere grad opdeles i delleverancer medføre en ændring for virksomhederne i forhold til tabsgivende kontrakter, da det skal vurderes på delleveranceniveau, om en kontrakt er tabsgivende.

Herudover er det også en ændring af den nuværende praksis, at det kun er delleverancer, der tager mere end ét år for virksomheden at fuldføre, som skal underkastes vurderingen af, om disse er tabsgivende. Forskellen vil betyde, at nogle kontrakter, der i dag behandles som tabsgivende ikke vil blive det ved indførslen af Exposure Draftet. Endvidere betyder ovenstående kriterier, at det kun er delleverancer, der indregnes over tid, der skal behandles som tabsgivende i forhold til Exposure Draftet, mens man i den nuværende regulering både skal tage stilling til, om en kontrakt bliver tabsgivende ved transaktioner der behandles efter IAS 11 og såvel levering af varer som tjenesteydelser efter IAS 18. I praksis er det dog formodentligt oftest relevant for kontrakter der indregnes over tid, hvor man på et eller andet tidspunkt i forløbet opdager, at noget ikke er gået som forventet og man ender med at tabe på delleverancen. Det er naturligvis ikke usandsynligt, at virksomheden indgår en aftale om at levere en vare (eksempelvis en råvare) på et senere tidspunkt, hvorefter at råvarepriserne i løbet af perioden frem til leveringen stiger, så virksomheden ender med at tabe på aftalen.

I forhold til opgørelsen af, hvorvidt en kontrakt er tabsgivende, kigges der (naturligvis) i både den nuværende regulering og i Exposure Draftet på det samlede forventede vederlag for transaktionen. På omkostningssiden opererer man i den nuværende regulering med begreberne "totale kontraktomkostninger" og "samlede entrepriseomkostninger", mens man i Exposure Draftet taler om de lavest mulige omkostninger til at afslutte delleverancen, hvilket både kan være de samlede omkostninger ved at færdiggøre delleverancen og det, det ville koste at komme ud af kontrakten. Selvom man i den nuværende regulering ikke specifikt nævner muligheden for at anvende det, det koster at komme ud af kontrakten, virker det plausibelt, at dette også kan være et udtryk for de samlede kontraktomkostninger eller entrepriseomkostninger, hvorfor forskellen må vurdere at være minimal.

Selve indholdet af omkostningsbegrebet behandles nedenfor i afsnittet om definitionen af disse.

5.4.6.4 Indregning i balancen

Retningslinjerne for indregning af kontrakter med kunder i balancen er ikke forskellige fra den nuværende regulering til det, man foreslår i Exposure Draftet.

5.4.7 Kontraktomkostninger

Det, der ifølge Exposure Draftet kan medtages som kontraktomkostninger og dermed kan aktiveres som igangværende arbejder, er opdelt i følgende hovedgrupper:

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

- Omkostninger der relaterer sig direkte til en bestemt kontrakt – eller en bestemt fremtidig kontrakt.
- Omkostninger der har til formål at generere eller forbedre ressourcer for virksomheden, der skal bruges til at udføre kontrakten.
- Øvrige omkostninger virksomheden forventer at få dækket i forbindelse med denne kontrakt.

I IAS 18 er beskrivelsen af de omkostninger, der indgår som kontraktomkostninger meget begrænset, mens den mere udførlige beskrivelse i IAS 11 opdeler dem i følgende grupper:

- Omkostninger, der direkte vedrører den konkrete entreprisekontrakt.
- Omkostninger, der er knyttet til entrepriseaktiviteten og kan knyttes til entreprisekontrakten.
- Andre omkostninger, der ifølge entreprisekontrakten, skal dækkes af kunden.

Som det klart fremgår, er punkterne meget ens, og endda således at henholdsvis de to første, de to midterste og de to sidste må siges at dække over det samme. Dog ligger der i første punkt fra Exposure Draft, at virksomheden kan indregne omkostninger, der er brugt i forbindelse med at indgå kontrakten, dog med den begrænsning, at man kun kan aktivere de omkostninger som ikke ville have været afholdt, hvis kontrakten ikke blev til noget. Selvom dette selvfølgelig er en væsentlig begrænsning af de omkostninger, der bliver brugt i forbindelse med at indgå en kontrakt, er det dog stadig en væsentlig forskel i forhold til den nuværende regulering, at disse omkostninger kan indregnes. I Exposure Draftet nævnes salgskommissioner som et eksempel på disse omkostninger.

Effekten af denne ændring er, at virksomhederne kommer til at udskyde indregningen af disse omkostninger i resultatopgørelsen indtil kontrollen af den pågældende delleverance er overført til kunden. Samtidig betyder det naturligvis en tilsvarende midlertidig forøgelse af aktiverne.

5.4.8 Oplysningskrav

I IAS 18 er oplysningskravene i forbindelse med behandlingen af indtægter stort set begrænset til et krav om, opdeling af omsætningen i relevante hovedgrupper, samt en redegørelse for den anvendte regnskabspraksis. I forhold til IAS 11 suppleres dette med nogle krav om oplysninger om de indregnede igangværende arbejder, indeholdende størrelse af overskud og omkostninger, modtagne forudbetalinger samt eventuelle acontofakturerede beløb, der tilbageholdes af kunden.

I Exposure Draftet kræver man, at virksomheden giver meget detaljerede oplysninger, opdelt i følgende tre hovedgrupper:

- Virksomhedens kontrakter med kunder
- De væsentlige skøn og ændringer i skøn, som er foretaget i forbindelse med virksomhedens anvendelse af standarden.
- De aktiver (igangværende arbejder), som virksomheden har indregnet i regnskabet som følge af omkostninger afholdt med det formål at indgå og opfylde kontrakterne.

Indholdet af ovenstående punkter er gennemgået i forbindelse med redegørelsen for den foreslåede standard. Som forskel sammenlignet med den nuværende regulering er det tydeligst, at man i Exposure

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

Draftet ønsker informationer omkring de kontrakter virksomheden har indgået, hvorimod man i den nuværende regulering blot kræver oplysninger om det, der allerede er indregnet som omsætning. Oplysningskravene er således mere rettet mod forventningerne til fremtiden i Exposure Draftet.

Man må på denne baggrund med rimelighed kunne konstatere, at kravene der foreslås indført ved Exposure Draftet er væsentligt mere omfattende end kravene i den nuværende regulering, og altså med et mere fremadrettet fokus, end der hidtil har været tilfældet.

5.4.9 Behandlingen af udvalgte praktiske problemstillinger

I forbindelse med gennemgangen af den nuværende regulering er der opstillet et overblik over en række praktiske problemstillinger samt den løsning, på problemstillingen, der findes i henholdsvis IAS 18 eller IAS 11. Nedenfor er en tilsvarende opstilling tilføjet den løsning der gives i den foreslåede standard.

Problemstilling	Løsning i IAS 18/IAS 11	Løsning i ED	Kommentar
Skelnen mellem løbende indregning og indregning på ét givent tidspunkt.	Tjenesteydelser indregnes løbende, og IAS 11 anvendes ved entreprisekontrakter som dog ikke er helt klart defineret.	Reguleringen er samlet i én standard, og der er opstillet kriterier for, hvornår omsætningen indregnes løbende.	Skellet mellem hvornår der indregnes løbende og hvornår der indregnes på ét givent tidspunkt, er blevet væsentligt klarer i ED.
Sammensatte kontrakter	En kontrakt opdeles og behandles særskilt, hvis særskilt tilbud på de forskellige dele, og omkostninger og omsætning kan opgøres pålideligt for de enkelte dele. Ingen vejledning til allokering af vederlaget til de enkelte dele.	Kontrakten opdeles i flere delleverancer som behandles særskilt, hvis virksomheden normalt sælger varen alene, varen kan anvendes selvstændigt og levering ikke sammenfaldende med øvrige leveringer i kontrakten. Indeholder en vejledning til fordeling af vederlaget.	Løsningen i ED medfører formentligt, at flere kontrakter end hidtil bliver opdelt i forhold til indregningen. Man fokuserer i højere grad på det faktiske indhold af kontrakten.
Agentforhold	Der indregnes kun en nettoomsætning, hvis der er tale om et agentforhold. Der er dog kun en begrænset vejledning til, hvornår der er tale om et agentforhold.	Samme grundprincip, der gives her nogle eksempler på forhold, der kan indikere, at der er tale om et agentforhold.	Der er tale om en væsentligt bedre vejledning i Exposure Draftet, der er dog ikke en helt præcis definition af, hvornår der er tale om et agentforhold.
Bill and Hold arrangementer	Er ikke direkte behandlet i IAS 11 eller IAS 18. Vejledning må findes i kriterierne for indregning af omsætning i regnskabet.	Virksomheden kan indregne omsætningen, hvis grunden til den manglende levering er "materielle", varerne er adskilt fra det øvrige lager, og virksomheden ikke kan anvende varen til andet formål.	Praksis ved anvendelse af den nuværende regulering adskiller sig formentligt ikke væsentligt fra det der foreslås, forskellen er at man nu opstiller konkrete kriterier, som vil fjerne eventuelle usikkerheder.
Udskudt betaling	Omsætningen måles til dagsværdien af det aftalte vederlag.	Vederlaget tilbagediskonteres hvis tiden mellem levering og betaling overskrider 1 år. Der anvendes den rente, som man ville anvende ved et almindeligt lån mellem virksomheden og kunden.	Eneste reelle forskel er formentligt, at det kun er ved kredittid på over 1 år, der skal tilbagediskonteres ifølge ED. Der gives herudover en mere udførlig vejledning, som formentligt ikke afviger fra nuværende praksis.
Anden betaling end likvider	Omsætningen indregnes til dagsværdien af det aftalte vederlag.	Omsætningen indregnes til dagsværdien af det aftalte vederlag. Kan dette ikke opgøres, estimeres en salgspris på den leverede vare.	Stort set ingen forskel.

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

Loyalitetsprogrammer	Ingen reel regulering i IAS 11/IAS 18 udover at omsætningen skal måles til dagsværdien. Der findes dog en vejledning i IFRIC 13.	Problemstillingen behandles i forbindelse med vejledning til variabel salgspris samt i appendiks B om kundens ret til øvrige varer eller tjenesteydelser.	Hovedprincipperne i vejledningen i appendiks B ligner meget det der findes i den nuværende IFRIC 13, den væsentligste udvikling er således, at vejledningen er flyttet ind i standarden.
----------------------	--	---	--

Det overordnede billede er her, at der på langt de fleste områder gives en mere præcis vejledning i forhold til den regnskabsmæssige behandling af disse praktiske problemstillinger. En mere vidtgående vejledning kan naturligvis betyde, at virksomheden ville komme frem til en anden løsning på problemstillingen end man hidtil har gjort, i mange af tilfældene ligger den foreslåede vejledning på de væsentligste punkter op ad det, der er praksis i dag, men blot ikke er beskrevet udtrykkeligt i standarderne.

5.4.10 Opsummering

Forskellene mellem den nuværende standard, og Exposure Draftet, kan på overordnet plan opsummeres i følgende punkter:

- Processen bag indregning af indtægter i regnskabet, er i langt højere grad systematiseret ved en 5-trinsmodel, samtidig med, at den før opdelte regulering er samlet i én standard.
- Man har i højere grad beskrevet kontraktbegrebet, hvilket medvirker til, at virksomhedens må tage stilling til, om dette svarer til dens hidtidige praksis. En forskel her kan betyde en forskel i tidspunktet, hvorpå virksomheden begynder indregningen.
- Præciseringen af kontraktbegrebet kan endvidere have den betydning, at virksomheden må ændre praksis for, hvornår der er tale om en ny kontrakt, og hvornår der blot er tale om en ændring af en eksisterende kontrakt.
- Nogle virksomheder vil i højere grad end hidtil skulle opdele en kontrakt med en kunde i forskellige delleverancer, som skal behandles hver for sig. Dette vil have betydning for indregningen af indtægterne via ændrede færdiggørelsesgrader, tidspunktet for begyndelsen af arbejdet og eventuelle tabsgivende kontrakter.
- Omkring opgørelsen af vederlaget for transaktionen, er de faktiske forskelle meget begrænsede. Det skal dog nævnes, at det i Exposure Draftet er præciseret, at der skal være mindst et år mellem leveringen af varen/tjenesteydelsen og betalingen, før betalingen skal tilbagediskonteres.
- I den nuværende regulering gælder det, at virksomheden først må indregne omsætningen, når denne kan opgøres pålideligt, mens man i henhold til Exposure Draftet skal estimere vederlagets størrelse så snart kontrakten er indgået.
- I kraft af, at man i højere grad vil komme til at opdele kontrakter med kunder i delleverancer i forhold til indregningen, er der i Exposure Draftet en mere udførlig beskrivelse af, hvorledes vederlaget allokeres til de forskellige delleverancer. For kontrakter der efter den nuværende regulering blev opdelt på samme måde, som de vil blive det efter de foreslåede regler vil det dog formentlig ikke resultere i en anderledes allokering af transaktionsprisen.

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

- Exposure Draftet indeholder ligeledes i langt højere grad end den nuværende regulering nogle retningslinjer for, hvornår en kontrakt indregnes over tid, og hvornår hele indtægten indregnes på én gang. Denne vejledning kan for enkelte virksomheder betyde, at man bliver nødt til at ændre den nuværende metode.
- Metoderne til opgørelse af færdiggørelsesgraden ved indregning over tid, er stort set uændrede. Dog kan virksomheden ved benyttelse af en inputmetode, ikke indregne avancen fra uinstallerede varer hvis disse er leveret til kunden med virksomheden i en agentrolle.
- I forhold til tabsgivende kontrakter er det i henhold til Exposure Draftet kun kontrakter med en varighed på over 1 år, hvor virksomheden skal foretage en vurdering af, om disse bliver tabsgivende.
- I forhold til hvilke omkostninger, der anses for værende kontraktomkostninger, er den væsentligste forskel, at man i Exposure Draftet tillader at omkostninger brugt i forbindelse med at indgå kontrakten, kan medgå som kontraktomkostninger, såfremt disse ikke ville skulle afholdes, hvis kontrakten ikke blev til noget.
- Oplysningskravene er skærpet betragteligt i Exposure Draftet, hvor der kræves væsentligt flere oplysninger end hidtil. Hertil kommer, at man også ønsker at virksomhederne skal give informationer om endnu ikke afsluttede delleverancer.

6 Regnskabsbrugerens informationsbehov

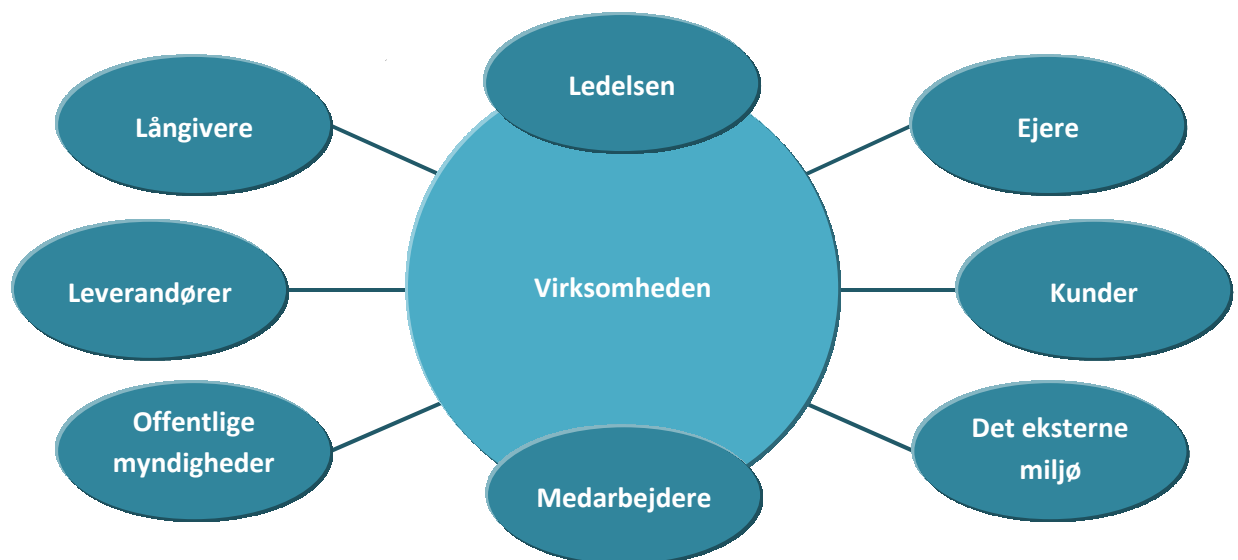
Formålet med dette afsnit, er at give en teoretisk fremstilling af regnskabsbrugerens. Centrum for dette vil være, at illustrere hvilke informationsbehov, der ligger hos en typisk regnskabsbruger. Fremstillingen vil starte med en redegørelse for, hvem brugerne virksomhedens regnskab typisk ville være, efterfulgt af redegørelsen for de informationsbehov og krav til regnskabet, som regnskabsbrugerens typisk vil have.

6.1 Virksomhedens interessegrupper

Jens O. Elling skriver om virksomhedens interessegrupper, at de har det tilfælles, at de "stiller ressourcer til rådighed for produktion og salg mod til gengæld at modtage en del af den frembragte værditilvækst"¹⁰⁹. Samtidig opdeler han interessegrupperne i to; de primære og de sekundære interessenter.

De sekundære interessenter har en vis interesse i virksomheden, men er ikke aktivt involveret i virksomheden. Eksempler på disse er konkurrenterne, lokalsamfundet omkring virksomheden, fagforeninger og lignende. Deres interesse i virksomheden er mere indirekte, og de vil således kun i mindre grad interessere sig for virksomhedens regnskab.¹¹⁰

Virksomhedens primære interessegrupper illustrerer Elling i koalitionsmodellen som nedenfor.¹¹¹



Både ledelsen og medarbejderne stiller deres arbejdskraft til rådighed for virksomheden og får løn som modydelse for dette. Som illustreret i modellen ovenfor adskiller disse to interessegrupper fra de andre, ved at være en del af virksomheden, og dermed også i højere eller mindre grad beslutningstagere inden for virksomheden.

¹⁰⁹ Elling, Jens O, 2010, side 23 og 24

¹¹⁰ Elling, Jens O, 2010, side 26

¹¹¹ Elling, Jens O, 2010, side 24

Af de eksterne interessegrupper må henholdsvis långivere og ejere ses som nogle af de væsentligste. Disse to stiller kapital til rådighed for virksomheden, og forventer en modydelse enten i form af renter for långivere eller afkast for ejerne.

6.2 Begrebsrammens kvalitative egenskaber for nyttig regnskabsinformation

IABS har udover de almindelige regnskabsstandarter udgivet "Conceptual Framework" (herefter: begrebsrammen), der ikke er en egentlig regnskabsstandard, men fungerer som en rettesnor i forbindelse med udarbejdelsen af nye standarder. Herudover har den også til formål, at vejlede både regnskabsproducenter og revisorer på områder, der (endnu) ikke er dækket af en IFRS standard. Hermed gælder det også, at begrebsrammen aldrig kan gå forud for en standard, men kun have en udfyldende rolle i de tilfælde, hvor de eksisterende standarder ikke er dækkende.¹¹²

Teorien ovenfor om virksomhedens interessegrupper ligger meget på linje med begrebsrammen, hvor man definerer de væsentligste regnskabsbrugere som "eksisterende og potentielle investorer, långivere og øvrige kreditorer".¹¹³

I forlængelse heraf identificerer man i begrebsrammen man det vigtigste formål med den finansielle rapportering, som er at forsyne netop disse interessenter med relevant finansiell information, der kan understøtte dem i, at træffe beslutninger i forbindelse med at stille ressourcer til rådighed for virksomheden.¹¹⁴ Samtidig accepter man, at interessenterne ikke kan få al nødvendig information gennem regnskabet, men også må indhente information andre steder fra, som eksempler på de informationer, det ikke kan forventes at få via regnskaber, nævnes der informationer om; generelle samfundsøkonomiske forhold og forventninger, udviklingen i det politiske og lovgivningsmæssige klima samt generelle udsigter for branchen.¹¹⁵

En anden begrænsning er, at man ikke mener det er realistisk, at regnskabet skal kunne tilfredsstille informationsbehovet hos alle interessenter, da disse kan have forskellige og måske modstridende behov. Af den grund er målsætningen for reguleringen af den finansielle rapportering, at forsyne interessenterne med en rapportering, der tilfredsstiller den størst mulige del af interessegruppen.¹¹⁶

I begrebsrammen har man opstillet en række kvalitative egenskaber, som et regnskab bør besidde, hvis det skal levere nyttig information til regnskabsbrugeren. Af disse kvalitative egenskaber fremhæves henholdsvis *relevans*, og *pålidelighed*, som de fundamentale egenskaber¹¹⁷, mens de øvrige er *verificerbarhed*, *sammenlignelighed*, *rettidighed* og *forståelighed*.¹¹⁸

Understregningen af relevans og pålidelighed som en fundamentale egenskaber forklares med, nødvendigheden af tilstedeværelsen af dem begge; en relevant information, der ikke er pålidelig er ikke

¹¹² IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting - Purpose and status"

¹¹³ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", OB2

¹¹⁴ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", OB2

¹¹⁵ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", OB6

¹¹⁶ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", OB8

¹¹⁷ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC5

¹¹⁸ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC19

meget værd, ligesom det ikke er meget værd, at informationen er pålidelig, hvis den ikke er relevant for regnskabsbrugerens.¹¹⁹

6.2.1 Relevans

Den overordnede målestok for, om en given information er relevant for regnskabsbrugerens er, om den kan gøre en forskel i forhold til regnskabsbrugerens beslutninger af økonomisk karakter. Relevant finansiell information kan bestå af såvel oplysninger om det der er sket i virksomheden i fortiden, som forventningerne til fremtiden. Værdien for regnskabsbrugerens består således enten i, at informationen kan benyttes til enten at bekræfte eksisterende forhold eller at hjælpe til at vurdere virksomhedens fremtidsudsigter.¹²⁰

Det må formodes, at kravet om relevant information har en både udvidende og begrænsende virkning. Det vil sige, at en given information bør medtages i regnskabet, hvis den må anses for værende relevant for den generelle regnskabsbruger. Samtidig bør kun informationer der er relevante for regnskabsbrugerens medtages i regnskabet.

6.2.2 Pålidelighed

Som udgangspunkt anses den finansielle information for værende pålidelig, hvis den både er:

- Fuldstændig
- Neutral, og
- Uden væsentlige fejl

Kravet om fuldstændighed indebærer, at der skal gives alle de informationer, der måtte være nødvendig for regnskabsbrugerens for at have overblikket over det emne, der bliver beskrevet.

Det, at informationen skal være neutral, indebærer naturligt nok, at virksomheden ikke må skævvride informationen eller lægge særlig vægt på specifikke områder, der fremhæver et for virksomheden ønsket syn på virksomhedens finansielle stilling.

At informationen skal være uden væsentlige fejl er naturligvis en vigtig del af, at sikre pålidelig information. Heri ligger ikke et krav om, at informationen skal være 100% præcis, men blot, at "fejlene" ikke må give anledning til, at læseren træffer forkerte beslutninger.¹²¹

Det understreges endvidere, at kravet om pålidelighed gælder såvel den finansielle information i tekst som i tal.

6.2.3 Verificerbarhed

I verificerbarhed ligger et ønske om at forsikre regnskabsbrugerens om, at den finansielle information giver et retvisende billede af de forhold den foregiver at repræsentere. Når en information er verificerbar, betyder det, at "forskellige kyndige og uafhængige observatører skal kunne opnå en konsensus, uden det behøver at være en fuldstændig enighed, om at den givne skildring er en virkelighedstro gengivelse af virkeligheden". Reguleringen bør således sammensættes på en måde, der gør, at revisoren har en reel mulighed for at kontrollere de informationer, der gives i regnskabet, med det formål at øge troværdigheden af informationen.

¹¹⁹ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC17

¹²⁰ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC6 til QC10

¹²¹ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC12 til QC16

Muligheden for at verificere informationen kan være både direkte og indirekte. En direkte kontrol af informationen kan være, at man kan eftertælle kassebeholdningen for at sikre, at opgørelsen er korrekt. Med en indirekte kontrol menes derimod, at kontrollere inputtene til en anerkendt opgørelsesmetode.¹²²

6.2.4 Sammenlignelighed

Kravet om sammenlignelighed henviser til både det forhold, at regnskabsbrugeren skal have mulighed for at sammenligne virksomhedens regnskab med regnskabet for andre virksomheder – for eksempel virksomheder i samme branche, og samtidig det forhold at regnskabsbrugeren skal kunne sammenligne regnskabet med regnskaber for tidligere år, hvilket altså kræver en kontinuitet i regnskaberne.

I begrebsrammen er det beskrevet, at sammenlignelighed mellem regnskaberne for forskellige virksomheder kræver, at "ting der minder om hinanden, skal ligne hinanden, mens ting der er forskellige, også skal fremstå forskellige".

Det er samtidig beskrevet, at man opnår en vis del af sammenlignelighed, ved at de to fundamentale egenskaber; relevans og pålidelighed, er opfyldt. Det, at disse to er opfyldt, er dog ikke tilstrækkeligt til at sikre sammenligneligheden, da de finansielle informationer sagtens kan opfylde disse, og stadig være usammenlignelige - for eksempel på grund af forskellige opgørelses- og indregningsmetoder. Det er således en nødvendighed, at virksomhederne gennem reguleringen ansøres til at anvende de samme metoder, for at sikre sammenligneligheden.

I forhold til at skabe den kontinuitet, som skal sikre muligheden for sammenligning af årets regnskab med regnskaber for tidligere år, er det også nødvendigt, at opgørelses- og indregningsmetoder ikke blot er ens mellem virksomheder, men også at virksomhederne anvender de samme metoder år efter år.¹²³

6.2.5 Rettidighed

Heri ligger at den finansielle information skal være til rådighed for regnskabsbrugeren i tide til, at brugeren kan bruge den til at træffe beslutninger ud fra. Dette vil normalt betyde, at informationen bør komme ud til regnskabsbrugeren så hurtigt som muligt, ud fra den betragtning at jo ældre en information er, jo mindre brugbar er den.¹²⁴

Kravet om rettidighed bliver i høj grad opfyldt i forhold til tidsfrister for færdiggørelsen /offentliggørelsen af regnskaberne. Dette vil det som udgangspunkt ikke være relevant præcis i forhold til reguleringen omhandlende indregning af omsætning. Samtidig bliver forholdene omkring hvornår omsætning bør indregnes i regnskabet behandlet i forbindelse med vurderingen af egenskaben relevans. Af disse grunde vil rettidighed ikke blive inddraget i de efterfølgende afsnit omhandlende vurderingen af Exposure Draftet.

6.2.6 Forståelighed

Udgangspunktet er, at den finansielle information er forståelig, når den er præsenteret, klassificeret og karakteriseret klart og præcist.

¹²² IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC26 til QC28

¹²³ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC20 til QC25

¹²⁴ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC29

Noget information kan være ganske komplekst, hvilket naturligt kan skade forståeligheden. Dog gøres det klart, at det faktum, at en information er kompleks og derfor svært forståelig, ikke kan være et argument for, at udelade informationen fra regnskabet. Såfremt denne information udelades kan regnskabet være ufuldstændigt og vildledende.

I forlængelse heraf fastslås det, at den finansielle information anses for værende forståelig, når personer med et rimeligt kendskab til forretningsmæssige og økonomiske aktiviteter kan gennemgå og analysere, den finansielle information og derved være i stand til at opnå forståelse for denne.¹²⁵

6.2.7 Opdatering af begrebsrammen

IASB har i 2010 udgivet Exposure Draft 2010/2 "Conceptual Framework for Financial Reporting – The Reporting Entity", der er et udkast til en opdatering af begrebsrammen. I forbindelse med vurderingen af udkastet til den ny standard om den regnskabsmæssige behandling af indtægter med udgangspunkt i begrebsrammens kvalitetskriterier, må det naturligvis tages i betragtning, om de ovenfor beskrevne kriterier berøres af de foreslåede ændringer til begrebsrammen.

Som navnet på det udsendte forslag antyder, handler dette primært om definitionen af den virksomhed eller enhed, der skal udarbejde regnskabet.¹²⁶ Vedtages udkastet om "The reporting Entity" kommer det til at indgå som kapitel 2 i den samlede begrebsramme¹²⁷. Kapitel 2 eksisterer i dag ikke i begrebsrammen, hvor beskrivelsen af kvalitetskriterierne findes i begrebsrammens kapitel 3. En eventuel vedtagelse af udkastet til opdateringen af begrebsrammen vil således ikke komme til at berøre kvalitetskriterierne, der er beskrevet ovenfor.

6.2.8 Opsummering

Ovenfor er de væsentligste kvalitetskriterier fra IASB's begrebsramme beskrevet. Disse kriterier danner rammen om den teoretiske fremstilling af regnskabsbrugerens informationsbehov. De kriterier, der bringes videre til analyse af, hvorvidt den foreslåede standard kommer til at tilfredsstille regnskabsbrugerens informationsbehov, er således følgende:

- Relevans – information, der kan gøre en forskel for regnskabsbrugerens beslutninger.
- Pålidelighed – information, der er fuldstændig, neutral og uden væsentlige fejl.
- Verificerbarhed – information, der kan kontrolleres og valideres.
- Sammenlignelighed – information, der kan sammenlignes med såvel information fra andre virksomheder, som med information fra samme virksomheds øvrige regnskaber.
- Forståelighed – information, der er forståelig for personer med rimeligt kendskab til forretningsmæssige og økonomiske aktiviteter, og samtidig er præsenteret, klassificeret og karakteriseret klart og præcist.

¹²⁵ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting", QC30 til QC32

¹²⁶ IASB – "Conceptual Framework for Financial Reporting – The Reporting Entity" S1 til S3

¹²⁷ "Conceptual Framework for Financial Reporting", "Foreword"

7 Den foreslåede standard sammenholdt med regnskabsbrugerens informationsbehov

I det efterfølgende kapitel vil de ovenfor beskrevne kvalitetskriterier, som beskriver regnskabsbrugerens informationsbehov, blive sammenholdt med den foreslåede standard for at undersøge, om denne opfylder regnskabsbrugerens informationsbehov. Ønsket er her at belyse, hvorvidt den samlede foreslåede standard til behandling af indtægter fra kontrakter med kunder opfylder disse informationsbehov, dog også med fokus på de ændringer, der måtte være i forhold til den nuværende regulering.

Analysen vil tage udgangspunkt i fem udvalgte kvalitetskriterier, og opbygges således, at hver af de fem kvalitetskriterier først gennemgås i forhold til det generelle indhold af den foreslåede standard, og herefter belyses betydningen af specifikke ændringer i forhold til den nuværende regulering.

7.1 Relevans

Som tidligere beskrevet handler relevanskriteriet om, hvorvidt regnskabsbrugerens får stillet de relevante informationer til rådighed for at kunne træffe de rigtige beslutninger omkring virksomheden, og at regnskabet samtidig ikke bør indeholde en masse oplysninger, der ikke er relevante for regnskabsbrugerens.

7.1.1 Exposure Draftet

Den formodentligt vigtigste information i forbindelse med virksomhedens indregning af indtægter må være selve størrelsen af den omsætning, der figurerer i regnskabet. I forhold til reguleringen, er størrelsen af omsætningen primært afhængig af henholdsvis metoden til opgørelsen af omsætningens størrelse og metoderne til bestemmelse af, hvornår omsætningen kan indregnes i regnskabet.

I begrebsrammen defineres indtægter, som "stigninger i fremtidige økonomiske fordele, i form af tilgang eller værdistigning af aktiver eller fald i forpligtelser, som medfører vækst i egenkapitalen, bortset fra stigninger ved indskud fra ejerne", hvorved formålet med regnskabsposten "omsætning" må være at beskrive den værditilvækst virksomheden opnår ved at sælge varer eller tjenesteydelser til kunderne.

I den foreslåede standard måles omsætningen til den værdien af det, "virksomheden forventer at modtage, som betaling for de varer eller tjenesteydelser, der skal leveres ifølge kontrakten", hvilket, som tidligere beskrevet, i vidt omfang svarer til retningslinjerne i den nuværende regulering. Der kan ikke være megen tvivl om, at netop det vederlag virksomheden modtager for varen eller tjenesteydelsen, er den relevante information, til at beskrive virksomhedens værditilvækst overfor regnskabsbrugerens.

Som modifikation hertil skal virksomheden, såfremt der er mere end et år mellem leveringen af varen eller tjenesteydelsen og betalingen for denne, frem- eller tilbagediskontere betalingen, således den omsætning der indregnes svarer til dagsværdien af denne på det tidspunkt, hvor leveringen gennemføres. Dette virker igen som den mest relevante information for regnskabsbrugerens, da dagsværdien på leveringstidspunktet må anses for værende den bedste beskrivelse af vederlaget for transaktionen.

Den anden – og nok væsentligste – faktor i forhold til omsætningens størrelse i regnskabet er således periodisering af omsætningen. Som allerede beskrevet er reglen, at omsætningen kan indregnes, når kontrollen over varen eller tjenesteydelsen er overgået til kunden - hvad enten omsætningen indregnes på én gang, eller over tid. Spørgsmålet er her, om man ved denne indregningsmetode giver regnskabslæseren et relevant billede af, hvilke ”stigninger i fremtidige økonomiske fordele, i form af tilgang eller værdistigning af aktiver eller fald i forpligtelser”, virksomheden har haft i den periode, som regnskabet skal tegne et billede af. Dette illustreres i det efterfølgende ved hjælp af nogle små cases:

7.1.1.1 Case A - Entreprenørvirksomhed:

Virksomheden A er en entreprenørvirksomheden, der har stor erfaring med større anlægsprojekter. A har ressourcerne til selv at udføre langt hovedparten af arbejdet med anlægsprojekterne, og har netop vundet entreprisen på byggeriet af en ny bro over en større flod. Der er aftalt en fast pris for byggeriet, dog med en aftale om, at der udbetales en bonus til virksomheden, hvis byggeriet er afsluttet på et givent tidspunkt.

Det er bygherren – altså virksomhedens kunde – der ejer det stykke land, som broen opføres på, og der er tale om et aktiv, som kunden har kontrollen over mens det opføres. Omsætningen indregnes derfor over tid, i takt med at A opfører broen. A benytter en inputmetode til at opgøre færdiggørelsesgraden ved at måle de faktisk afholdte omkostninger i forbindelse med byggeriet, og sammenholde disse med de samlede forventede kontraktomkostninger.

Den omsætning, som virksomheden kommer til at præsentere i regnskabet for den givne kontrakt, er altså en omsætning, der er opgjort som et estimat på salgsværdien af det arbejde der er udført i forbindelse med byggeriet.

Spørgsmålet er således, om denne metode giver regnskabsbruger den relevante information om virksomhedens værdiskabelse. Som udgangspunkt må det formodes, at det for regnskabsbruger er relevant at omsætningen bliver indregnet, når den handling eller begivenhed, der i virkeligheden tilfører virksomheden værdi er udført/indtruffet. Teoretisk set kunne tidspunktet for indregningen ligge i en meget lang periode; fra en initiering af salgstransaktionen til alle forhold vedrørende transaktionen er endeligt afsluttet.

I ovenstående case, sker indregningen, som allerede beskrevet, løbende mens byggeriet udføres. Det, der af regnskabsbruger må opfattes som den kritiske proces, er i dette tilfælde netop selve byggeriet. I forhold til at opnå den indtægt, som virksomheden får ved opfyldelse af kontrakten, er der selvfølgelig også udført mange aktiviteter inden selve opførelsen er gået i gang, blandt andet salgsaktiviteter, som er helt afgørende for, at virksomheden opnår en indtægt. Det må dog formodes, at der, hvor virksomheden 'A' og virksomheder af denne type har sine kernekompetencer, er i forbindelse med selve byggeriet. Hertil kommer at det først er som byggeriet skrider frem, at virksomheden kan opgøre om, og hvor meget man rent faktisk tjener på denne kontrakt. Det er således i denne proces virksomheden i

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

virkeligheden præsterer, og udfører det primære arbejde, der gør at virksomheden tjener penge, og væsentligst at alt, er det her, at virksomheden optjener endelig ret til vederlaget. Det virker derfor plausibelt, at det netop er i takt med, at byggeriet bliver udført, at det er relevant for regnskabsbrugerne, at blive informeret om værditilvæksten, ved at virksomheden indregner indtægten i regnskabet.

I bilagene (afsnit 10.1.1) er case A beskrevet mere detaljeret, og på baggrund af de beskrevne forudsætninger, er hovedtallene i regnskabet beregnet, disse er nedenfor:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	637,50	1.487,50	1.075,00	800,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Kontraktomkostninger	420,00	980,00	1.000,00	600,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	570,00	980,00	1.000,00	750,00
Dækningsbidrag	267,50	507,50	75,00	250,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	67,50	307,50	-125,00	50,00
Igangværende arbejder	0,00	125,00	200,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	-362,50	0,00	0,00	0,00

Samme eksempel, men ved indregning af omsætningen ved den endelige levering af projektet, ville se således ud:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	0,00	0,00	0,00	4.000,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Kontraktomkostninger	0,00	0,00	0,00	3.000,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	150,00	0,00	0,00	3.150,00
Dækningsbidrag	50,00	0,00	0,00	1.050,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	-150,00	-200,00	-200,00	850,00
Lager	420,00	1.400,00	2.400,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	1.000,00	2.000,00	3.000,00	0,00

Forskellen på henholdsvis omsætningen og EBITDA ved de to forskellige metoder, kan herefter opsummeres således:

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning, løbende indregning	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Omsætning, indregning ved afslutning	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Forskel	637,50	1.487,50	1.075,00	-3.200,00

EBITDA, løbende indregning	67,50	307,50	-125,00	50,00
EBITDA, indregning ved afslutning	-150,00	-200,00	-200,00	850,00
Forskel	217,50	507,50	75,00	-800,00

I ovenstående er der naturligvis i en forstand tale om et forholdsvis ekstremt tilfælde, da virksomheden kun opererer med én kontrakt ad gangen. Alligevel illustrerer eksemplet meget godt forskellene mellem de to metoder. Det virker her tydeligt, at man ved indregning af omsætningen ved projektets afslutning får et misvisende billede af virksomhedens indtægtsskabende aktiviteter. Især ved regnskaberne for år 2 og år 3, hvor der slet ikke vil optræde en omsætning. For regnskabsbrugerens ville denne metode kræve, at virksomheden på en anden måde redegør for denne kontrakt – eksempelvis ved at omtale kontrakten i tekstform.

Når regnskabsbrugerens ser på tallene i regnskabet for år 2 og 3 kan man i princippet få det billede, at virksomheden blot ligger stille, og er helt uden egentlig aktivitet. Det eneste i regnskabet, der afslører, at virksomheden har denne kontrakt, er henholdsvis lageret og forudbetalinger fra kunden.

År 3 er reelt et meget dårligt år for virksomheden, hvor tidsplanen skrider, og det viser sig, at omkostningerne bliver højere end forventet. Mens dette kommer fint til udtryk ved den løbende indregning af omsætning, hvor virksomheden får et år med negativt EBITDA, har regnskabsbrugerens ingen mulighed for at se, at projektet har voldt nogle problemer i år 3 ved indregning når projektet er afsluttet.

Metoden med den løbende indregning giver således et mere jævnt billede af virksomhedens aktiviteter og viser mere om, hvad virksomheden faktisk har præsteret i regnskabsperioden, og dermed også mere relevant information til regnskabsbrugerens.

I forhold til relevanskriteriet virker det som om, at den foreslåede standard i forhold til denne case, opererer med en passende indregningsmetode.

7.1.1.2 Case B – en ordreproducerende virksomhed:

Virksomheden B er en produktionsvirksomhed, hvis primære indtægtskilde er salg af fiskekonserves. Virksomheden beskæftiger sig primært med én bestemt fiskeart, som indkøbes, forarbejdes og kommes på dåse. Fiskene til det kommende års produktion indkøbes over en kortere periode på året, hvor der er sæson for indfangning af netop denne fisk. Man har opnået mange års erfaring med produktionen, som naturligt er under konstant optimering.

Virksomhedens kunder er store supermarkedskæder. Størstedelen af omsætningen stammer fra årlige kontrakter med disse kæder, hvor der indgås en kontrakt om levering af en vis mængde fordelt hen over året. Virksomheden indregner derfor omsætningen ved levering af varerne til kunderne.

Supermarkederne har en stærk forhandlingsposition, da B's afsætningsmarked er domineret af nogle få stærke kunder. Virksomhedens lønsomhed er derfor i al væsentlighed afhængig af henholdsvis indkøbsprisen for fisken, en effektiv og kvalitetspræget produktion samt de årlige kontrakter med supermarkedskæderne.

I ovenstående tilfælde, vil den omsætning, der er præsenteret i regnskabet, svare til salgsværdien af de varer, der er afleveret hos kunderne, da det er her, kontrollen over varerne er overgået til kunderne.

I lighed med gennemgangen af case A, er det således spørgsmålet, om det netop er det tidspunkt, der er relevant for regnskabsbrugerens, at få information om, at der er sket en værditilvækst i virksomheden.

Argumentet for, at netop leveringstidspunktet er det rigtige indregningstidspunkt fra regnskabsbrugerens synspunkt, må være, at det er her salgstransaktionen er afsluttet, og dermed det tidspunkt, hvor virksomheden har opnået endelig ret til den indtægt der indregnes.

Der må dog kunne stilles spørgsmålstejn ved, om dette er det relevante tidspunkt for regnskabsbrugerens at få informationen om en værditilvækst i virksomheden. Skulle indregningen af indtægten foregå senere end dette, kunne tidspunktet for indregningen være der, hvor B modtager betalingen for varerne. Argumentet for dette, kunne være, at det først skulle være her, indtægten indregnes, kunne være, at det først er her, virksomheden endeligt har sikret sig vederlaget fra transaktionen. Den risiko virksomheden har for ikke at få (hele) vederlaget efter leveringen af varerne, er dermed udelukkende en kreditrisiko. Med mindre virksomheden opererer i et marked med meget stor kreditrisiko, hvilket ikke må formodes at være tilfældet her, må virksomheden med rimelighed kunne siges at have skabt en værdi tidligere end dette. Derfor virker det også rimeligt, at virksomheden kan indregne indtægten tidligere end det tidspunkt, hvor man modtager betalingen.

Alternativt kunne indregningen af indtægten også flyttes til tidligere end det tidspunkt, hvor varerne er leveret til kunderne. Der er umiddelbart flere ting, der taler for dette. For det første må man formode, at selvom det først er ved levering af varen, at B opnår endelig ret til det givne vederlag, kan kunden ikke komme ud af kontrakten, uden der skal betales en eller anden form for kompensation herfor. Reelt eksisterer der derfor allerede et slags krav hos kunden inden varerne leveres. En endnu mere vidtgående betragtning kunne være, at virksomheden allerede har skabt værdi, når man har fået lavet en fornuftig aftale om indkøb af fiskene til årets produktion, der gør at man kan tjene penge på denne,

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

og samtidig tilsvarende har fået indgået nogle ubetingede kontrakter med kunderne, der betyder, at man kan opnå en fornuftig avance på kontrakten. Tilbage står så produktionen, som den eneste reelle ubekendte faktor. Da virksomheden har produceret den præcist samme vare i meget lang tid, og der samtidig er tale om en forholdsvis simpel produktion, der vil være meget automatiseret, har virksomheden formentligt et meget godt bud på, hvad de samlede produktionsomkostninger bliver. Det er nok tvivlsomt, om regnskabsbrugeren vil anse det for værende en god information, at virksomheden har haft en indtægt, når den vare der sælges ikke engang er produceret endnu, selvom mange af de værdiskabende aktiviteter er udført, og man i virksomheden ser selve produktionen som en 'selvfølge'. En oplagt mulighed er, at virksomheden i stedet indregner omsætningen, når man har færdigproduceret varerne, der allerede er solgt. Herved er alle væsentlige omkostninger i forbindelse med salgstransaktionen afholdt, og virksomhedens kunde har allerede kontraktligt forpligtet sig til at aftage varerne. Såfremt det er B, der skal stå for fragten af varerne ud til kunden, er dette selvfølgelig ikke en helt ubetydelig omkostning. Transporten vil dog typisk blive varetaget af et eksternt fragtfirma, som har en fast pris på ydelsen, hvorved denne omkostning også kan estimeres meget præcist. Set fra regnskabsbrugerens synspunkt, vil dette tidspunkt også ligge efter virksomheden har udført de væsentligste værdiskabende handlinger, og det sidste der mangler, for salgstransaktionen er gennemført, må også af regnskabsbrugeren ses som en selvfølge.

Vælger man at indregne omsætning på det tidspunkt, hvor varerne er færdigproduceret, vil det give følgende effekt på omsætningen i casen om virksomheden B ovenfor:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning indregnes ved levering	10.000	12.000	14.500	16.000
Omsætning indregnes ved afsluttet produktion	10.600	12.750	14.950	
Forskel	600	750	450	

Omsætning flyttet til tidligere år	3.000	3.600	4.350	4.800
---	--------------	--------------	--------------	--------------

Omsætningen i år 4 er ikke medtaget, da denne afhænger af den omsætning, der ifølge reguleringen skulle indregnes i år 5.

Forudsætningerne for beregningerne er oplistet i bilagene (kapitel 10.1.2), som det fremgår heraf er der her tale om et eksempel, hvor der både er en forholdsvis stort omsætningsvækst, og en meget lang periode fra varerne er færdigproducerede til de leveres til kunden. På trods heraf, er den årlige forskel i omsætningen forholdsvis begrænset – selvom der dog er tale om en forholdsvis stor fremrykning af den akkumulerede omsætning. I mange andre virksomheder vil der formodentligt være væsentligt kortere tid fra varerne er færdigproducerede til de leveres til kunden, da dette ved de fleste andre varer, vil være en fordel for virksomheden af likviditetsmæssige årsager. Dermed vil både den akkumulerede effekt og den årlige effekt være væsentligt mindre. Den virkning regnskabsbrugeren oplever ved en fremrykket indregning, vil således i mange tilfælde være forholdsvis begrænset.

Efter varerne er produceret, der er som allerede nævnt kun én tilbageværende risiko for virksomheden – udover kreditrisikoen – nemlig den, at kunden alligevel ikke ønsker at aftage varerne. Denne situation vil formentligt udløse en eller anden form for compensation. Problemet bliver i dette tilfælde så, hvilken omsætning der skulle indregnes inden selve leveringen. I lighed med den model man har anvendt ved

behandlingen af et variabel vederlagt for omsætningstransaktionen, må løsningen her være, at virksomheden skulle indregne enten det mest sandsynlige udfald af situationen eller det, der svarer til et vejet gennemsnit af de mest sandsynlige udfald.

7.1.1.3 Afrunding af cases

Casen omhandlende virksomheden A, illustrerer en almindelig virksomhed, der primært arbejder med entreprisarbejde. Det virker på mange måder som en god løsning, at virksomheden kan indregne omsætningen i takt med, at den udfører arbejdet der relaterer sig til kontrakten.

Fælles for de situationer, hvor virksomhederne ifølge Exposure Draftet skal indregne omsætningen overtid, er, at kunderne på én eller anden måde, får glæde af det arbejde virksomheden udfører, mens det bliver udført. Dette fællestræk stemmer fint overens med Exposure Draftets generelle krav om, at omsætningen kan indregnes, når kontrollen overgår til kunden. De ting, der vil falde ind under dette, vil primært være henholdsvis entrepriseopgaver som den, der er beskrevet ovenfor, og tjenesteydelser. Fælles for disse, kan i mange tilfælde være, at den væsentligste proces i værdiskabelsen er selve det arbejde, der udføres for kunden. Det virker derfor også sandsynligt, at det er den indregningsmetode, der for regnskabsbrugerens vil være passende, i forhold til at få information om virksomhedens evne til at skabe værdi.

Ovenstående eksempel om virksomheden B illustrerer, at nogle enkelte virksomheder kan anses for at have skabt den væsentligste værditilvækst i forbindelse med en salgstransaktion allerede meget tidligt i den enkelte salgsproces. Som beskrevet er dette dog formentligt heller ikke nok til, at regnskabsbrugerens vil se det som det relevante tidspunkt at få informationen om værdistigningen i virksomheden på. Dog vil det for mange ordreproducerende virksomheder generelt være sådan, at det kan være diskutabelt, om det først er når kontrollen over aktiverne overgår til kunderne, at den reelle værdistigning i den sælgende virksomhed er forekommet. Dermed kan man ud fra et "relevans-synspunkt" diskutere, om det ikke ville være en bedre information, at indregningen af en omsætning kunne ske, når virksomheden har færdigproduceret disse, og der foreligger en ubetinget kontrakt. For mange salgsvirksomheder vil situationen være den samme; at man har en vare på lageret, og man indgår en kontrakt med en kunde, som ønsker at købe denne, hvorved man også kunne overveje fordelene i at tillade en tidligere indregning.

Ovenstående om virksomheder, der indregner omsætningen ved levering af varerne til kunderne, behandler situationer, hvor virksomheden har indgået aftalen med kunden om handlen inden varen produceres/leveres. Den gruppe af virksomheder, hvor aftalen om salget først eksisterer i det øjeblik, hvor kontrollen over varen overgår til kunden, kan naturligvis ikke betragtes på tilsvarende måde. Det typiske eksempel på en sådan virksomhed, er detailhandelsvirksomheder. I denne type virksomhed, ligger salget til sidst i processen, hvorfor det først er her, at virksomheden reelt er sikker på, at salget overhovedet kommer til at finde sted. Set fra regnskabsbrugerens synspunkt, virker det derfor også helt naturligt, at det først er her, virksomheden indregner omsætningen i regnskabet.

7.1.1.4 Indregning i balancen

Den del af balanceposterne, der behandles direkte i Exposure Draftet, er de igangværende arbejder og eventuelle forudbetalinger fra kunder. Herudover har henholdsvis varelageret og tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser (debitorer) en mere indirekte sammenhæng med den regnskabsmæssige behandling af indtægterne. Disse to poster, er ikke behandlet nærmere, det konstateres blot, at

varelageret som udgangspunkt indregnes til kostpris¹²⁸, mens varedebitorer indregnes til dagsværdien¹²⁹.

De igangværende arbejder opstår i forbindelse med indtægter, der indregnes over tid. Den information, der for regnskabsbrugeren ligger i, at virksomheden har indregnet et igangværende arbejde i balancen, er at man har en slags "ufaktureret" tilgodehavende hos kunden. I forhold til indtægter der indregnes ved levering af varen til kunden, hvor varen, inden den leveres og faktureres, står på lageret, er forskellen således, at avancen indregnes i balancen. Forudbetalingen er samtidig et udtryk for, at man skylder kunden en "arbejdsindsats", og at man har fået betaling for mere, end man har udført på statusdagen. Begge poster er en særdeles relevant information for regnskabsbrugeren, og selvom forskellen mellem debitorer og igangværende arbejder mest er af teknisk karakter, giver det god mening at holde disse adskilt overfor regnskabsbrugeren. På samme måde er det svært at argumentere for, at de værdier, som de to poster indregnes til, burde være anderledes.

Ovenfor diskuteres det, om det ville give mening at tillade virksomheder at indregne en indtægt på en vare inden den leveres til kunden, hvis den er produceret, og man samtidig har indgået en bindende aftale med kunden om salg af denne vare. I forhold til balancen ville denne situation betyde, at man må indregne et aktiv med en værdi svarende til avancen på den indgåede aftale. Problemstillingen vil her være, om hele salgsværdien skal indregnes som et tilgodehavende, hvilket ville betyde, at virksomheden har nogle varer, som de i virkeligheden selv ejer til at stå som et tilgodehavende i balancen. I modsætning hertil er situationen ved entreprisekontrakter netop, at kunden ejer aktivet, mens virksomheden udfører arbejdet. Et andet alternativ kunne være, at man indregner hele værdien som et varelager, hvilket på sin vis også ville være forkert, da man så ville få en avance lagt på lager. En sidste mulighed er at opdele værdien i netop en lagerværdi og et tilgodehavende svarende til den forventede avance. Dette vil formentligt give regnskabsbrugeren den bedste information, dog må det være nødvendigt at præsentere både de varer, der er principielt er solgt, og den forventede avance i særskilte poster adskilt fra henholdsvis varelager og de øvrige debitorer.

Udover selve præsentationen af indtægter og de tilknyttede poster i regnskabet, gives der også væsentlig mængde information til regnskabsbrugeren i form af specifikke oplysningskrav. Vedtagelse af Exposure Draftet vil medføre en signifikant ændring i form af mange nye oplysningskrav. Af denne grund, behandles dette område nedenfor i forbindelse med gennemgangen af forskellene i forhold til den nuværende regulering.

7.1.2 Ændringer på specifikke områder i forhold til den nuværende regulering

I det nedenstående gennemgås specifikke ændringer af reguleringen vedrørende indregning af indtægter i forhold til den nuværende regulering. Ændringerne er belyst i kapitel 5.4 ovenfor, og for hver af de kvalitative egenskaber er de ændringer, behandles de ændringer, der vurderes at have betydning for netop denne egenskab.

7.1.2.1 Præcisering af kontraktbegrebet

Man har i Exposure Draftet valgt at angive retningslinjer for, hvornår der er tale om en kontrakt med en kunde. Spørgsmålet om, hvornår der er indgået en kontrakt har primært betydning for, hvornår

¹²⁸ IAS 2, art. 9

¹²⁹ IAS 39, art. 40

virksomheden kan klassificere omkostninger vedrørende et projekt som kontraktomkostninger, og hvornår virksomheden skal oplyse om kontrakten i forbindelse med Exposure Draftets oplysningskrav.

To af de vigtigste krav for, at der er tale om en kontrakt er, at begge parter skal være forpligtet af kontrakten, og samtidig at det står klart, hvad det er, sælger er forpligtet til at levere. Kravene svarer til, hvad man i almindelighed må formode skulle være tilfældet, for der er tale om en egentlig salgskontrakt og det virker således relevant for regnskabsbrugerens, at det netop er, når disse er opfyldt, at kontrakten medtages i regnskabet.

Et af de øvrige krav for, at der er i standardens forstand er tale om en kontrakt, er blandt andet, at den skal have en forretningsmæssig substans. Dette krav handler ikke så meget om, om der i virkeligheden eksisterer en kontrakt, der da sagtens kan være en kontrakt, der bare ikke har forretningsmæssig substans. Kravet må således handle om, at en sådan kontrakt ikke bør behandles som en salgskontrakt, og et eventuelt vederlag for denne kontrakt ikke må indgå som omsætning. Det virker som en god foranstaltning og det må fra regnskabsbrugerens synsvinkel være særdeles relevant, at kun reelle salgskontrakter behandles som omsætning.

7.1.2.2 Estimering af omsætningens størrelse ved kontraktens indgåelse

Ét af kriterierne for indregning af omsætning ifølge den nuværende regulering er, at omsætningens størrelse skal kunne opgøres pålideligt. Dette krav findes ikke i Exposure Draftet, og virksomheden skal altså estimere størrelsen af omsætningen allerede ved indgåelse af kontrakten, og naturligvis regulere estimatet, når nye, relevante informationer er tilgængelige. Fra regnskabsbrugerens synspunkt kan det virke forkert at tilbageholde oplysningen om omsætning med den begrundelse, at man ikke er sikker på værdien af den. Ud fra et relevanssynspunkt virker det således som en god idé, at dette krav fjernes fra reguleringen.

7.1.2.3 Kontrakter opdeles i højere grad

Én af de større ændringer i forhold til nuværende regulering er, at virksomhederne i højere grad skal opdele kontrakterne og dermed indregne den som adskilte kontrakter. I den nuværende regulering er det i princippet kun, når der reelt er tale om adskilte kontrakter, der rent formelt er samlet i én, hvorimod man efter den foreslåede standard skal opdele kontrakten såfremt der leveres reelt adskilte varer eller tjenesteydelser i kontrakten.

Man kan her spørge, om denne ændring i højere grad illustrerer den reelle økonomi i kontrakten. Det vil formentligt afhænge meget af det konkrete tilfælde, om der er tale om en bedre eller dårligere beskrivelse, af kontrakten, at den opdeles i forskellige dele. I mange tilfælde må man formode, at de delleverancer, der indgår i en given kontrakt, har en vis sammenhæng, selvom de opfylder kriterierne for at skulle opdeles ifølge Exposure Draftet. Denne sammenhæng må formodes, at være relevant for regnskabsbrugerens, hvorfor det ville give mening at indregne dem samlet. I tilfælde, hvor der ikke er denne sammenhæng mellem delleverancerne giver det naturligvis god mening, at opdele kontrakten, mange af disse tilfælde, ville dog muligvis også skulle opdeles efter den nuværende regulering.

Opdelingen af kontrakter gælder ligeledes for vurderingen af, om en kontrakt vil være tabsgivende for virksomheden. I tilfælde, hvor der er en reel grund til, at de forskellige leveringer er samlet i én kontrakt, virker det tvivlsomt, at det er en god beskrivelse af økonomien i kontrakten, hvis virksomheden skal indregne et tab på én af delleverancerne i kontrakten. Der kan eksempelvis gives en større rabat på den samlede kontraktpakke, der betyder, at nogle af de mindre delleverancer kunne blive tabsgivende. Det

er næppe en god information for regnskabsbruger, at der indregnes et tab på disse, hvis kontrakten som hele er overskudsgivende for virksomheden.

7.1.2.4 Omkostninger til at indgå kontrakten kan indregnes som kontraktomkostninger

En anden forskel i forhold til den nuværende regulering er, at virksomheden kan indregne omkostninger, der er afholdt til forbindelse med at indgå kontrakten, under forudsætning af, at det er omkostninger der ikke var blevet afholdt, hvis kontrakten ikke var blevet til noget. Som udgangspunkt kan man sige, at det er relevant for regnskabsbruger, at kunne se, hvad der rent faktisk er kontraktomkostninger, og det derfor virker som en fordel for regnskabsbruger, at så mange omkostninger som muligt, med direkte tilknytning til kontrakten, bliver indregnet som kontraktomkostninger. Mens det naturligvis ikke giver mening at indregne omkostninger, til en kontrakt der ikke bliver til noget, som kontraktomkostninger, kan man argumentere for, at det ville være relevant at indregne alle omkostninger, afholdt i forbindelse med at indgå en kontrakt, som kontraktomkostninger, da det ville give regnskabsbruger, et billede af den totale økonomi for kontrakten. Det ville dog give et blandet billede, hvis de "mislykkede" salgsomkostninger skulle indregnes samlet, mens de omkostninger, der er afholdt til en kontrakt der ender med at blive indgået, indregnes sammen med en kontrakt. I det lys er det formentligt en bedre information for regnskabsbruger, at alle salgsomkostninger indregnes samlet, og dermed for regnskabsbruger fremstår som den samlede indsats, der er ydet med henblik på at opnå de kontrakter, der faktisk bliver indgået.

7.1.2.5 Øgede oplysningskrav

Som nævnt vil Exposure Draftet betyde en væsentlig forøgelse af oplysningskravene. Der skal her gives oplysninger inden for tre hovedgrupper; virksomhedens kontrakter med kunder, væsentlige skøn samt ændringer i skøn, og endeligt de igangværende arbejder.

I forhold til egenskaben "relevans" virker informationen omkring kontrakterne med kunder som en vigtig oplysning. Regnskabsbruger får her mulighed for at få en indikation på, virksomhedens fremtidsudsigter med hensyn til omsætningen. Specielt relevant for fremtidsudsigterne er, at virksomheden for kontrakter med en løbetid på over ét år, skal oplyse om de dele af vederlaget, der er allokeret til udestående delleverancer samt, hvornår virksomheden forventer at afslutte disse. Det regnskabsbruger her får, er altså en indikation på noget af den omsætning virksomheden forventer at indregne i fremtiden.

Umiddelbart virker det dog ikke logisk, at det skulle være relevant for regnskabsbruger, at få informationer om en kontrakt med en løbetid på 13 måneder, hvis det ikke er relevant med informationer om én, der afsluttes på 11 måneder. Det kan således undre, at man ikke vælger at gå hele vejen, og beder virksomhederne oplyse om alle udestående delleverancer, og ikke kun dem, der vedrører kontrakter med en løbetid på over ét år. På den måde, vil regnskabsbruger få en samlet oversigt over virksomhedens ordrebog.

Informationer om skøn og ændringer i skøn giver regnskabsbruger, et indblik i de usikkerheder og forudsætninger der ligger bag tallene, hvilket virker som en relevant information.

De informationer der gives om de igangværende arbejder har minder om metoden for anlægsnoten, og giver dermed regnskabsbruger, indblik i udviklingen i de igangværende arbejder fra år til år, hvilket ligeledes virker som en relevant information for regnskabsbruger.

De nye oplysningskrav indeholder mange detaljer og mange helt specifikke områder, hvorpå der skal gives information, selvom man i indledningen til afsnittet om oplysningskravene anfører, at det er virksomhedens opgave, at tilpasse detaljeringens niveauet. Ud fra et relevanssynspunkt kunne man ønske, at man i stedet for at udstikke helt specifikke krav til, hvilke informationer der skal indeholdes i regnskabet, udstak flere overordnede retningslinjer for, hvilke forhold regnskabsbrugeren skulle informeres om, og hvilke muligheder for analyser man skulle give regnskabsbrugeren ved hjælp af regnskabet. Virksomheden kunne herved inkludere de oplysninger der netop måtte være relevante for virksomheden og dens natur, i stedet for at fokusere på at en lang liste af oplysninger blev korrekt præsenteret i regnskabet.

7.2 Pålidelighed

Egenskaben pålidelighed handler som tidligere beskrevet om, at informationen skal være fuldstændig, neutral og uden væsentlige fejl.

7.2.1 Exposure draftet

Ved indregningen af omsætning i regnskabet, må de, som tidligere nævnt, to væsentligste faktorer i forhold til den omsætning, der indregnes, være henholdsvis metoden til opgørelsen af værdien af den omsætning der indregnes for den givne kontrakt, og kriterierne for, hvornår omsætningen kan indregnes.

Værdien af den omsætning, der indregnes er formentligt i langt de fleste tilfælde nævnt eksplicit i kontrakten med kunden, og kan derfor opgøres ret pålideligt. Der kan selvfølgelig være tilfælde, hvor den ikke kan opgøres uden videre – eksempelvis ved betaling med andre varer eller med lang kredittid. I forhold til Exposure Draftet, er det dog vanskeligt, at forestille sig, at det skulle kunne gøres på mere pålidelige måder, end det man foreslår.

Den anden, af de to faktorer, med stor indflydelse på den omsætning, der bliver indregnet i regnskabet, er således kriterierne for, hvornår indtægten kan indregnes. I forhold til relevanseegenskaben, der ifølge ovenstående vil trække mod en tidligere indregning af omsætningen, vil egenskaben pålidelighed trække i den modsatte retning, ud fra en betragtning om, at indtægten bliver mere sikker, som salgstransaktionen skrider frem.

7.2.1.1 Omsætning der indregnes over tid

I case A, der behandles i forbindelse med gennemgangen af relevans, samt andre kontrakter, hvor indtægten indregnes over tid, kan man sige, at det er opgørelsen af færdiggørelsesgraden, der danner grundlag for hele indregningen af indtægten. De to metoder, som Exposure Draftet foreslår til opgørelse af færdiggørelsesgraden er henholdsvis inputmetoden og outputmetoden. Ved benyttelse af outputmetoden opgøres færdiggørelsesgraden direkte på baggrund af de varer eller tjenesteydelser, der er overført til kunden. Denne metode giver således et forholdsvis pålideligt estimat på den værdi, der rent faktisk er skabt. Som det også er nævnt i Exposure Draftet er ulempen ofte, at det er svært at identificere, hvilke varer og tjenesteydelser der rent faktisk er overført til kunden, hvorfor virksomhederne ofte vil være tvunget til at benytte en inputmetode. I nærværende tilfælde, hvor der er tale om opførsel af en bro, må det formodes at være vanskeligt, at benytte en outputmetode, da det udover de synlige fremskridt kan være svært at vurdere, hvad der rent faktisk er overført til kunden, og

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

de synlige fremskridt ikke nødvendigvis hænger sammen med den værdi, der er skabt for kunden. I dette tilfælde vil man derfor formentligt også være tvunget til at benytte en inputmetode til at estimere færdiggørelsesgraden.

Inputmetoden er her mere indirekte, og bygger på en forudsætning om, at virksomhedens overførsel af varer til kunden, kan måles på baggrund af den indsats, der er ydet. Selvom der er tale om en kontrakt, der ikke opdeles i delleverancer, kan man godt forestille sig, at der på forskellige dele af arbejdet reelt er større avance end andre, mens der ved brug af inputmetoden er tale om en lineær fordeling af avancen på de forskellige dele af arbejdet. Herved vil færdiggørelsesgraden ikke være et fuldstændigt pålideligt estimat på den faktiske værdiskabelse i virksomheden.

Ved anvendelse af en inputmetode kan der anvendes forskellige former for input til estimering af færdiggørelsesgraden, hvoraf den mest oplagte formentligt er de totale omkostninger, men hvor man også kan anvende eksempelvis tidsforbrug eller materialeforbrug alene. Virksomheden bør naturligvis vælge den metode, der bedst beskriver det reelle forløb, men denne valgfrihed vil også kunne betyde, at metodevalget kan resultere i, at informationerne i regnskabet ikke bliver fuldstændigt neutrale, da det formentligt kan diskuteres, hvilket input der beskriver virksomhedens fremskridt med arbejdet bedst, mens der faktisk kan være tale om, at en af metoderne vil enten fremrykke eller udskyde indregningen af omsætning i forhold til andre input.

I case A, hvor omsætningen er delvist variabel, således den forventede omsætning kan ændre sig mens byggeriet står på, er det under alle omstændigheder vanskeligt, at indregne omsætningen pålideligt tidligt i forløbet. Ved en løbende indregning af omsætningen, vil effekten af en ændring af den samlede transaktionspris skulle medtages løbende. Herved er den indregnede omsætning i begyndelsen af byggefasen måske ikke helt pålidelig, dog må man forvente, at hvis kommer større ændringer i kontraktsummen, vil det formodentligt være sådan, at risikoen for større ændringer, er størst først i forløbet. Dermed vil omfanget af fejlinformationen ikke blive særligt stort, før kalkulationsmodellen kan opdateres med de ændrede forudsætninger.

I case A betyder den løbende indregningsmetode, at virksomheden undervejs indregner en omsætning, der ikke er helt korrekt, da de forudsætninger virksomheden opstiller ved kontraktens indgåelse ikke viser sig at komme til at holde helt. Såfremt virksomhedens estimerer fra begyndelsen havde været korrekte, var indregningsforløbet i stedet blevet følgende (se eventuelt bilagene, kapitel 10.1.1):

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	600,00	1.400,00	1.200,00	800,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	800,00	1.400,00	1.200,00	1.000,00
Kontraktomkostninger	450,00	1.050,00	900,00	600,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	600,00	1.050,00	900,00	750,00
Dækningsbidrag	200,00	350,00	300,00	250,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	0,00	150,00	100,00	50,00
Igangværende arbejder	0,00	0,00	200,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	400,00	0,00	0,00	0,00

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

Forskellene på henholdsvis omsætningen og EBITDA i forhold til den faktiske indregning af omsætning havde været således:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Korrekt omsætning	800,00	1.400,00	1.200,00	1.000,00
Estimeret omsætning	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Fejlinformation	-37,50	-87,50	125,00	0,00

Korrekt EBITDA	0,00	150,00	100,00	50,00
Estimeret EBITDA	67,50	307,50	-125,00	50,00
Fejlinformation	-67,50	-157,50	250,00	0,00

Generelt kan man sige, at man ved brug af outputmetoder formentligt får et meget pålideligt estimat på færdiggørelsesgraden og dermed den indtægt, der bør indregnes, mens det ved anvendelse af inputmetoder kan være noget mere usikkert. Ud fra et pålidelighedssynspunkt kan man således argumentere for, at det ville være mere hensigtsmæssigt at udskyde indregningen af omsætning indtil hele arbejdet er udført, hvorved man ville undgå de forholdsvis upålidelige estimater på periodiseringen af indtægten.

Omvendt kan der også være argumenter for, at pålideligheden forbedres ved en løbende indregning af omsætningen. Eksempelvis bliver der med al sandsynlighed afholdt omkostninger i forbindelse med en sådan kontrakt, der ikke relaterer sig så direkte til kontrakten, at de kan indregnes som entrepriseomkostninger. Ved anvendelse af en løbende indregning af indtægterne opnår man en bedre matching af disse omkostninger og virksomhedens indtægter, hvorved regnskabsbrugerens får et mere pålideligt billede af, hvilke omkostninger virksomheden reelt har afholdt, for at kunne tjene den indtægt, der er indregnet i regnskabet. Tabellen nedenfor fra behandlingen af casen om virksomhed A, illustrerer i et ekstremt tilfælde, hvordan regnskabet kommer til at vise, at virksomheden har afholdt nogle faste omkostninger i et år, hvor der øjensynligt ikke er nogen omsætning.

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	0,00	0,00	0,00	4.000,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Kontraktomkostninger	0,00	0,00	0,00	3.000,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	150,00	0,00	0,00	3.150,00
Dækningsbidrag	50,00	0,00	0,00	1.050,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	-150,00	-200,00	-200,00	850,00

7.2.1.2 Omsætning der indregnes på ét bestemt tidspunkt

Ved salg af varer, hvor indtægten indregnes på ét tidspunkt; når kontrollen over varen, er overgået til kunden, er indregningstidspunktet normalt sammenfaldende med det tidspunkt, hvor salgstransaktionen endeligt er afsluttet fra den sælgende virksomheds side. Her kan man ligeledes sige, at de væsentligste risici for den sælgende virksomhed i forbindelse med salgstransaktionen er overstået, og henholdsvis indtægten og den udgift der måtte være forbundet hermed kan opgøres pålideligt. Når

omsætningen indregnes på dette tidspunkt, har regnskabsbrugeren derved en meget pålidelig information om, at virksomheden har skabt værdi. Ud fra et pålidelighedsperspektiv, virker det således rigtigt at indregne omsætningen når varerne er leveret.

I case B, hvor muligheden for at diskuteres muligheden for at indregne omsætningen på nogle ordreproducerede varer allerede inden de rent faktisk blev leveret til kunden. Ud fra et relevanssynspunkt kunne der være flere gode argumenter herfor. Når man i stedet ser på pålideligheden, er der mere der taler for en senere indregning af omsætning, end tidspunktet, hvor varerne er færdigproducerede. For det første må det formodes, at risikoen for, at kunden vælger at bryde kontrakten væsentligt større, inden varerne er leveret til kunden. Selvom dette formentligt vil resultere i en eller anden form for kompensation, hvor virksomheden alligevel modtager et honorar, vil dette formentligt være væsentligt lavere end den omsætning, man ville have opnået ved at levere varerne. Hertil kommer, at vareforbruget sandsynligvis heller ikke skulle indregnes, da varerne antageligt kan sælges til anden side. Selv i tilfælde, hvor leverancen rent faktisk bliver gennemført, vil der være nogle ukendte faktorer i forbindelse med at afslutte transaktionen, hvilket for eksempel kan være fragtomkostninger, og eventuelle omkostninger, der påhviler den sælgende virksomhed, hvis varerne går tabt under transporten.

Usikkerheder omkring værdierne peger således på, at det ud fra et pålidelighedssynspunkt ikke ville være hensigtsmæssigt at indregne omsætningen tidligere end det tidspunkt, hvor varerne leveres til kunden.

Det kan herefter diskuteres, om pålideligheden ville blive øget, hvis indregningen fandt sted på et senere tidspunkt end ved kontrollens overgang til kunden. De væsentligste risici i forhold til at få indregnet en retvisende omsætning må være henholdsvis risikoen for, at kunden ikke kan betale, samt eventuelle risici i forbindelse med garantiforpligtelser og lignende krav fra kunden.

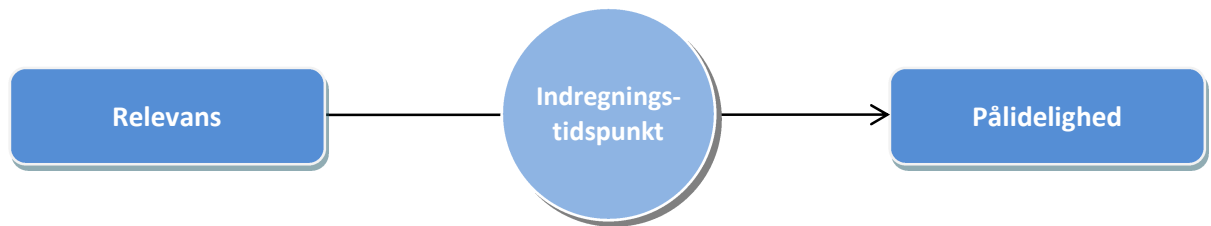
Kreditrisikoen har man valgt ikke at lade være en del af selve indregningen af omsætning, og ses dermed som en særskilt risiko i stedet for at være en risiko, der kunne ende med en regulering af omsætningen. Herved vil det ikke påvirke pålideligheden af oplysningerne om virksomhedens omsætning, at udskyde indregningen til kunden har betalt.

Risikoen i forhold til garantiforpligtelser behandles ifølge standarden – hvis den er væsentlig for transaktionen – som en særskilt delleverance, og det vederlag der allokeres hertil, indregnes således først, i takt med, at forpligtelsen indfries. Der er således tale om, at den omsætning der indregnes, er forholdsvis pålidelig, selvom det naturligvis vil være sådan, at der er tale om et estimat på, hvor meget af den samlede kontraktsum, der skal allokeres til garantiforpligtelsen.

De øvrige forhold omkring garantiforpligtelser er beskrevet i IAS 37 (Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets) og er således ikke behandlet her.

7.2.1.3 Afrunding af behandlingen af indregningstidspunktet

Ovenfor, i forbindelse med behandlingen af henholdsvis relevans og pålidelighed er indregningstidspunktet diskuteret. På baggrund heraf, kan man overordnet sige, at disse to kvalitative egenskaber trækker i hver sin retning i forhold til indregningstidspunktet:



Det vil således være sådan, at når indregningstidspunktet flyttes til et tidligere tidspunkt, vil informationen være mere relevant for regnskabsbruger, mens den bliver mindre pålidelig, og omvendt bliver det mindre og mindre relevant for regnskabsbruger, des senere omsætningen indregnes, men pålideligheden af oplysningerne forbedres. For standardudstederen er opgaven således at finde et tidspunkt, hvor man ligger sig et tilfredsstillende sted mellem de to kriterier. Som beskrevet ovenfor har man i dette tilfælde overordnet set fundet et fornuftigt kompromis mellem de to forhold, selvom der altid vil være fordele og ulemper forbundet med valget, og at de enkelte detaljer altid vil kunne diskuteres.

7.2.1.4 Tabsgivende kontrakter

Mens det, som ovenfor beskrevet, først er når virksomheden på en eller anden måde har ydet den indsats, som kunden betaler for, de kan indregne omsætningen, skal tab i nogle tilfælde indregnes så snart virksomheden indser, at leverancen bliver tabsgivende. I henhold til pålideligheden er dette ikke en neutral fremstilling af den finansielle information, da man herved opnår at give en mere 'forsigtigt' billede af virksomhedens situation.

Det kan i denne sammenhæng diskuteres, om grunden hertil er, at man ønsker en forsigtig tilgang til indregningen. På den anden side virker det sandsynligt, at det kan være mere pålideligt, at estimere et tab end en indtægt. I mange kontrakter er indtægten forholdsvis let at opgøre og ikke forbundet med større usikkerheder (størrelsen er aftalt i kontrakten), mens omkostningerne ofte vil afhænge af mange forskellige forhold og først kan opgøres endeligt, når virksomheden har ydet hele den indsats der skal til, for at opfylde kontrakten. Benyttes dette som en generel antagelse, kan man, når det står klart, at omkostningerne kommer til at overstige den forventede indtægt med ret stor sikkerhed konstatere, at leveringen bliver tabsgivende for virksomheden – selvom størrelsen på tabet stadig kan ændre sig meget. Samtidig vil der også altid være en risiko for, at omkostningerne vil blive større end forventet, mens virksomheden udfører arbejdet; sikkerheden for, at der bliver tale om en gevinst stiger således gradvist mens arbejdet udføres.

Ovenstående ændrer dog ikke på, at den manglende symmetri mellem indregningen af gevinster og tab ikke virker som god regnskabsinformation.

7.2.2 Ændringer på specifikke områder i forhold til den nuværende regulering

En væsentlig ændring i forhold til den nuværende regulering, er at det væsentligste regulering af indregningen af omsætning og de dertil hørende poster i regnskabet er samlet i én standard, mod tidligere at være opdelt i henholdsvis IAS 18 og IAS 11. Samtidig med sammenlægningen er reguleringen systematiseret ved hjælp af 5-trinsmodellen. Samlingen og den forbedrede systematik må alt andet lige

medføre en mere pålidelig regnskabsmæssig behandling af omsætningen gennem øget gennemsækelighed og højere grad af vejledning end tidligere.

7.2.2.1 Kontrakter opdeles i højere grad end det tidligere har været tilfældet

Exposure Draftet lægger op til, at man i højere grad ønsker, at virksomhederne opdeler kontrakterne i delleverancer og forholder sig til indregningen på baggrund af disse dele frem for kontrakten som en helhed. Dette virker som et udtryk for, at man ønsker at den regnskabsmæssige behandling skal være mere uafhængig af kontraktens rammer og i stedet være baseret på det faktiske indhold og den værdiskabelse, som virksomheden skal levere. Man må forvente, at indregningen af indtægter bliver mere præcis, når der kigges på mindre delelementer af en kontrakt i stedet for at se kontrakten som en helhed, da leverings- og indtjeningsmønsteret – især ved kontrakter der leveres over tid – kan variere mellem de enkelte dele af kontrakten. Man kan således sige, at indregningen formentlig bliver mere pålidelig af, at kontrakterne deles op i mindre dele. Som nævnt i forbindelse med gennemgangen af relevanseegenskaben, kan det dog også have den effekt, at de enkelte dele af kontrakten tages ud af en økonomisk kontekst skabt af, netop at være samlet i én kontrakt.

7.2.2.2 Estimering af omsætningens størrelse ved kontraktens indgåelse

Som beskrevet ved gennemgangen af relevanskriteriet, kan det virke som en relevant information for regnskabsbruger, at blive oplyst om kontrakten, når den er indgået – uagtet at vederlagets faktiske størrelse måtte være usikkert på dette tidspunkt. Ud fra en vurdering af informationernes pålidelighed er det naturligvis oplagt, at man ved at fjerne kravet om, at man først kan oplyse om (eventuelt kommende) omsætning, når størrelsen heraf kan opgøres pålideligt, forbedrer pålideligheden af den information der gives. Argumentet for dette ville være, at regnskabsbruger skal kunne føle sig sikker på, at de oplysninger, der gives i regnskabet, er pålidelige og ikke indeholder et væsentligt fejlestimat. På den anden side vil det samtidig være ufuldstændige – og dermed ikke pålidelige – oplysninger, der gives, hvis en oplysning tilbageholdes med den begrundelse, at oplysningen ikke er pålidelig.

7.2.2.3 Kun vurdering af, om delleverancen er tabsgivende, hvis den indregnes over tid, og løber over mere end et år

I Exposure Draftet foreslås det, at kun delleverancer, der indregnes over tid, og leveres over en periode på mere end et år, skal vurderes for, om de er tabsgivende. For kontrakter, der ikke lever op til disse to kriterier, vil dette betyde, at den regnskabsmæssige behandling kommer til at adskille sig fra behandlingen af de kontrakter, der falder indenfor kriterierne. Denne forskel vil betyde, at den information, der gives i regnskabet ikke er fuldstændig i den forstand, at der kun gives oplysninger om nogle af de kontrakter, som er tabsgivende.

7.3 Verificerbarhed

Egenskaben verificerbarhed ligger lidt i forlængelse af pålideligheden som beskrevet ovenfor. Udgangspunktet for verificerbarheden er et ønske om at forsikre regnskabsbruger om, at den finansielle præsentation, der gives i regnskabet giver et retvisende billede af de forhold de beskriver, ved at "forskellige kyndige og uafhængige observatører skal kunne opnå en konsensus, om at den givne skildring er en virkelighedstro gengivelse af virkeligheden".

7.3.1 Exposure Draftet

Der tages her igen udgangspunkt i henholdsvis måling af den værdi omsætningen indregnes til, og det tidspunkt hvorpå omsætningens indregnes.

Målingen af værdien af omsætningen vil i langt de fleste tilfælde tage udgangspunkt i, at honoraret er aftalt til at være en overførsel af likvide midler. Værdien af de likvide midler, som kunden betaler vil således i ofte være den samme, som værdien af den omsætning, der skal indregnes i regnskabet. Værdien vil derfor i disse tilfælde være meget let at verificere, og der kan næppe stilles spørgsmålstejn ved den værdi den måles til.

I tilfælde, hvor der enten gives en meget lang kredittid, eller virksomheden modtager en forudbetaling lang tid før, de opnår ret til at indregne omsætningen, kan det aftalte vederlag i form af likvide midler ikke umiddelbart anvendes som værdi af den omsætning, der indregnes. Til behandling af denne problemstilling anvendes en forholdsvis simpel frem- eller tilbagediskontering af de aftalte vederlag. Selve beregningen af den omsætning der skal indregnes er således meget let at verificere. Den rente der anvendes til beregningen er således et skøn fra virksomhedens side, og det kan være svært at verificere den nøjagtige rente. Det virker dog sandsynligt, at man i mange tilfælde vil kunne lave et forholdsvis pålideligt estimat, og man kan ved at sammenholde med renter fastsat på markedsmæssige vilkår, komme tæt på en verificering af den anvendte rente. I tilfælde hvor vederlaget er aftalt til at være andet end likvider, er det også vanskeligere at verificere om værdien af vederlaget er opgjort korrekt.

For omsætning der indregnes på én gang, - altså ved overgangen af kontrollen til kunden, er 'opgørelsen' af indregningstidspunktet forholdsvis verificerbart. Selve metoden for indregning, altså fastsættelse af, hvornår i virksomhedens sædvanlige omsætningstransaktioner, kontrollen er overgået til kunden, kan i mange tilfælde være forholdsvis åbenlyst, og derfor også let at verificere. I grænsetilfælde er det naturligvis sværere at verificere tidspunktet for den egentlige overgang af kontrollen. Beskrivelsen af, hvornår kontrollen er overgået, primært i Exposure Draftets artikel 32, beskæftiger sig med 'forholdets natur' i højere grad end der er tale om nogle specifikke kriterier, der skal være opfyldt, som normalt ville gøre virksomhedens beslutning lettere at verificere.

For omsætning der indregnes over tid, må man som udgangspunkt benytte indirekte observationer til at verificere, at virksomheden har indregnet omsætningen korrekt, hvilket især ved anvendelse af inputmetoder gør verificerbarheden dårligere. Selve beregningen af færdiggørelsesgraden vil man uden de store problemer kunne verificere, mens det kan være ret vanskeligt, at vurdere, om metoden til opgørelse af færdiggørelsesgraden reelt beskriver den gradvise overførsel varer eller tjenesteydelser til kunden.

7.3.2 Ændringer på specifikke områder i forhold til den nuværende regulering

Når man kigger på verificerbarheden er den væsentligste udvikling i forhold til den nuværende regulering, at man har valgt at give væsentligt flere vejledninger og i flere tilfældet har specificeret de krav der stilles til den finansielle rapportering, hvilket må ses som en styrkelse af verificerbarheden. Som eksempler herpå kan nævnes, at den hidtidige vejledning til at vælge mellem IAS 18 og IAS 11 var forholdsvis ukonkret, mens man i den foreslåede standard har gjort væsentligt mere ud af at beskrive, hvilke kriterier der skal være opfyldt, for virksomheden skal foretage en løbende indregning af omsætningen. Herved er det lettere at verificere, om virksomheden har indregnet omsætningen

korrekt. Andre eksempler kan være, at man har givet en konkret vejledning til, hvordan udskudte betalinger (lang kredittid) og betaling i andet end likvider skal behandles. Der kan i øvrigt henvises til figuren i kapitel 5.4.9.

7.4 Sammenlignelighed

Sammenligneligheden omhandler både regnskabsbrugerens muligheder for at sammenligne en virksomheds regnskaber fra forskellige regnskabsår med hinanden og regnskabsbrugerens mulighed for at sammenligne regnskaber fra forskellige virksomheder med hinanden.

7.4.1 Exposure Draftet

Som tidligere illustreret – specielt i forhold til virksomhed A gør det en stor forskel for regnskabsbrugerens, hvilken indregningsmetode virksomheden anvender til omsætningen - og især skelen mellem løbende indregning og indregning ved levering af varen har stor betydning for, hvordan regnskabet kommer til at se ud.

7.4.1.1 Sammenligning af regnskaberne for en virksomheds forskellige regnskabsår

For det skal være muligt for regnskabsbrugerens at sammenligne en virksomheds regnskaber fra forskellige regnskabsår er indregningsmetoden, på linje med det, der er illustreret omkring virksomhed A meget væsentlig. For virksomheder, der beskæftiger sig med større projekter, vil det således være vanskeligt for regnskabsbrugerens at sammenligne de enkelte regnskabsår med hinanden, hvis ikke omsætningen indregnes løbende. Nedenstående tabel er fra behandlingen af virksomhed A, viser igen den store forskel mellem de to metoder:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning, løbende indregning	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Omsætning, indregning ved afslutning	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Forskel	637,50	1.487,50	1.075,00	-3.200,00

EBITDA, løbende indregning	67,50	307,50	-125,00	50,00
EBITDA, indregning ved afslutning	-150,00	-200,00	-200,00	850,00
Forskel	217,50	507,50	75,00	-800,00

Som tabellen viser, har regnskabsbrugerens ingen mulighed for at sammenligne virksomhedens regnskabsår med hinanden, hvis virksomheden beskæftiger sig med store projekter som virksomheden i eksemplet. Selvom andre virksomheder eksempelvis har flere projekter samtidig, og derfor kontinuerligt vil have fakturerede og afsluttede projekter i hvert regnskab, vil den omsætning her indregnes herfra delvist vær værdi, der reelt er skabt i tidligere regnskabsår, hvorfor det ikke giver mening for regnskabsbrugerens at sammenligne de forskellige års regnskaber, ligesom det ikke vil give mening af forsøge at se en trend i udviklingen af omsætningen og virksomhedens indtjeningsevne.

Man kan således sige, at det for regnskabsbrugerens vil give mere og mere mening, at indregne omsætningen løbende, jo længere tid virksomhedens projekter og produktionsperioder er, da denne indregningsmetode i højere grad beskriver virksomhedens faktiske aktiviteter i det pågældende regnskabsår, og således forbedrer muligheden for sammenligning af forskellige regnskabsår. Længden af virksomhedens arbejde med leverancen eller projektet er ikke et kriterium i forhold til at vurdere, om omsætningen skal indregnes løbende. Alligevel virker det dog som om, at man længerevarende projekter i højere grad end andre vil falde ind under kategorien af projekter, hvor kunden løbende får

tilført værdi, og derfor bliver indregnet løbende. Der vil dog naturligvis være virksomheder, der har meget langvarige produktioner af lagervarer på ordre, hvor det i nogle tilfælde kunne være relevant at indregne omsætningen løbende.

7.4.1.2 Sammenligning af regnskaberne for forskellige virksomheder

For to forskellige virksomheder afhænger sammenligneligheden ligeledes meget af indregningsmetoden. Givet at de to virksomheder man ønsker at sammenligne anvender en indregningsmetode, der beskriver virksomhedens aktiviteter på tilfredsstillende vis, er det vigtigste i forhold til sammenligneligheden, at de anvender samme indregningsmetode. Man må forudsætte, at regnskabsbrugerne som oftest ønsker at sammenligne to nogenlunde ens virksomheder, og da reguleringen ikke giver virksomhederne valgfrihed, men i stedet en vejledning til, hvordan virksomheden skal vælge indregningsmetode, må det som oftest være to virksomheder, der har benyttet samme indregningsmetode, som regnskabsbrugerne ønsker at sammenligne.

Nedenfor behandles et andet specifikt tilfælde i Exposure Draftet, hvor virksomheden kan komme til at overgå fra indregning ved levering til løbende indregning som følge af nogle forholdsvis små ændringer i kontrakten med kunden. På tilsvarende måde kan der naturligvis også være to forholdsvis ens virksomheder, der på grund af nogle mindre detaljer kommer til at indregne omsætningen forskelligt, og derved ikke er umiddelbart sammenlignelige. Dette virker som en oplagt ulempe ved den meget detaljerede regulering.

7.4.2 Ændringer på specifikke områder i forhold til den nuværende regulering

Som tidligere beskrevet er der i Exposure Draftet foreslået nogle ændringer til den nuværende regulering. De foreslåede ændringer er dog på ingen måde revolutionerende for måden hvorpå omsætning behandles i regnskabet, og der er i høj grad tale om præciseringer og systematisering af den nuværende regulering, hvor hovedprincipperne enten helt fastholdes eller kun ændres i mindre grad. Overordnet set vil der således ikke være tale om, at man ved indførslen af de ting, der foreslås i Exposure Draftet vil ødelægge sammenligneligheden mellem regnskabsår før og efter dennes ikrafttræden. Der kan naturligvis være nogle grænsetilfælde, hvor virksomheden eksempelvis efter den nuværende regulering indregner omsætningen ved levering til kunderne, og efter reglerne i Exposure Draftet vil skulle indregne omsætningen løbende. Situationer som denne, og lignende situationer, hvor virksomhederne gennem en yderligere vejledning i den foreslåede standard vil være tvunget til at ændre metode, vil naturligvis have betydning for sammenligneligheden i mellem regnskaber fra før og efter ændringerne træder i kraft.

7.4.2.1 Mere vejledning til, hvornår en delleverance skal indregnes over tid

Til forskel fra den nuværende regulering, er der i Exposure Draftet gjort væsentligt mere ud af at beskrive, hvornår omsætningen skal indregnes over tid, og hvornår hele omsætningen skal indregnes på ét tidspunkt. Som nævnt kan dette medføre en ændring for enkelte virksomheder. Alt andet lige burde den øgede vejledning betyde, at virksomhedernes regnskaber i højere grad bliver sammenlignelige, da øget vejledning bør medføre, at virksomhederne i højere grad benytter samme principper. Nedenstående case illustrerer, at forslaget i specielle tilfælde kan have modsatte konsekvenser for sammenligneligheden:

7.4.2.2 Case C – Ændringer i standardkontrakten med kunden:

Virksomheden C er en produktionsvirksomhed, som blandt andet producerer tårne til vindmøller for en af de store virksomheder i vindmølle-sektoren. C modtager tegninger og specifikationer fra kunden, men står selv for indkøb af råvarer. Produktionen af et tårn tager cirka 12 uger fra de begynder produktionen, til de færdige tårnsektioner køres ud af fabrikken. På grund af en uheldig sag med en anden leverandør har kunden for nylig set sig nødsaget til, af konkurrencemæssige årsager, at kræve, at der i købskontrakten tilføjes en klausul, der forbyder C at sælge producerede dele til andre kunder, i tilfælde af at de selv bliver nødt til at afbestille tårnet.

Hidtil har C indregnet omsætningen ved overgang af kontrollen til kunden – altså ved levering af tårnet, da produktionen ikke levede op til kravene, der tillader indregning i takt med produktionen. Med klausulen der forbyder C at sælge projektet til andre kunder, skal C nu i stedet indregne omsætningen i takt med produktionen, da der ikke er tale om et aktiv, der kan sælges til en anden kunde, og at en eventuelt alternativ leverandør ville skulle starte forfra, hvis de ikke får de dele C allerede har produceret.

Den lille ændring af kontraktens ordlyd, betyder således, at virksomheden kommer til at fremskynde indregningen af omsætning. Dette vil for regnskabsbrugerens betyde, at muligheden for at sammenligne omsætningen i årene før ændringen med efterfølgende år vanskeliggøres. På samme måde kan sammenligneligheden i forhold til lignende virksomheder også forringes, på grund af det, der synes som en mindre detalje i forhold til kontrakten med kunderne. Fra regnskabsbrugerens synspunkt vil to virksomheder, der ellers synes ens, kunne blive tvunget til at bruge forskellige indregningsmetoder.

Argumentet for, at dette forhold rent faktisk er hensigtsmæssigt må være, at netop den omtalte passage i kontrakten betyder, at kunden reelt har kontrollen over varen, mens virksomheden C producerer den, og at det derfor er helt i overensstemmelse med de overordnede krav til indregningen af omsætning. Spørgsmålet er dog, hvor stor praktisk betydning det har, at kunden får tilføjet passagen i kontrakten, da man må formode, at det her er ganske få tilfælde, hvor passagen rent faktisk medfører en ændring i adfærden for de kontraherede parter.

Den ændring regnskabsbrugerens vil opleve er præsenteret nedenfor. De øvrige forudsætninger for tallene nedenfor er præsenteret i bilagene, kapitel 10.1.3.

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning indregnes ved levering	6.000	6.900	8.100	9.400
Omsætning indregnes løbende	6.796	7.038	8.250	
Forskel	796	138	150	
Omsætning flyttet til tidligere år	0	796	934	1.084

Som det fremgår, er effekten størst i år 1, og det er netop her, man oplever problemet i forhold til at sammenligne regnskabet med regnskaber for øvrige regnskabsår. I dette år har man ekstra omsætning med, da man har al den omsætning med, som man ville have, uden ændringer i kontrakten, samt en omsætning på 796, der først ville have været indregnet i år 2, hvis kontrakten ikke blev ændret – altså reelt omsætning for en periode der svarer til 1 år og 6 uger. År 2 og de fremtidige regnskabsår har således også et helt års omsætning med, blot opgjort anderledes end man tidligere har gjort.

Regnskabet for år 1 vil således ikke kunne sammenlignes med hverken virksomhedens øvrige regnskabsår eller med andre virksomheder. Herudover vil regnskaberne for årene efter ændringen heller ikke være direkte sammenlignelige med virksomheder, som ikke har en kontrakt der betyder, at de skal indregne omsætningen løbende.

7.4.2.3 Case D – Allokering af transaktionspris ved salg af 'nye' produkter

Virksomheden D har udviklet et økonomistyringssystem til mindre virksomheder, hertil tilbyder D kunderne en serviceaftale, hvor de afhjælper problemer, foretager opdateringer og uddanner nyt personale i brugen af systemet. Servicen sælges normalt for en 3-årig periode sammen med systemet, med mulighed for forlængelse når perioden udløber.

Virksomheden E er konkurrent til D og har også udviklet et økonomisystem, der ligeledes henvender sig til mindre virksomheder. Hidtil har E ikke tilbudt servicering af softwaren.

En potentiel kunde henvender sig til D for at få et tilbud på økonomisystemet samt en 3-årig serviceaftale. Samme potentielle kunde henvender sig til E, kunden foretrækker Es produkt, men ønsker en serviceaftale som den D tilbyder. E indvilger i at tilbyde denne service til samme pris for både system og serviceaftale som D.

En eventuel kontrakt opdeles for begge virksomheders vedkommende i to delleverancer, hvor den omsætning, der allokeres til selve økonomisystemet indregnes når systemet virker hos kunden, og den øvrige del fordeles over de 3 år serviceaftalen varer.

Der henvises i til en yderligere gennemgang af ovenstående case i kapitel 10.1.4. Virksomhed D kommer til at allokere vederlaget for transaktionen ovenfor på baggrund af de salgspriser virksomheden normalt anvender for de to delleverancer, der indgår i kontrakten. E har ikke erfaring med servicekontrakter og kan derfor ikke på pålidelig vis estimere en salgspris for denne, og må derfor bruge residualmetoden til allokering af vederlag til servicekontrakten. Dette betyder, at forløbet for indregning af omsætningen for de to virksomheder kommer til at se således ud:

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

31/12	År 1	År 2	År 3
Virksomhed D			
Omsætning fra salg af økonomisystem	750		
Omsætning fra serviceaftale	250	250	250
Omsætning i alt	1.000	250	250
Virksomhed E			
Omsætning fra salg af økonomisystem	1.000		
Omsætning fra serviceaftale	167	167	167
Omsætning i alt	1.167	167	167
Forskel	-167	83	83

Der er således tale om to virksomheder, der fra regnskabsbrugerens synspunkt skal indregne omsætningen fra to kontrakter, der er ens, mens forløbet for indregningen af omsætning er ret forskellige. Det er naturligvis et problem for sammenligneligheden, at forhold der i virkeligheden er ens, fremstår forskelligt i de to virksomheders regnskaber. I praksis må man dog formode at der er tale om en situation der ikke forekommer ofte, da 'omkostning plus margin-metoden' i langt de fleste tilfælde vil løse problemet for virksomheden, og formentligt give et estimat, der ligger væsentligt tættere på virksomheds D behandling af omsætningen. Samtidig er det svært at se, at der skulle være et reelt alternativ til måden at behandle tilfælde på, hvor virksomheden virkelig ikke kan estimere en pris på den vare eller tjenesteydelse der findes.

7.5 Forståelighed

Ifølge Begrebsrammen er den finansielle information er forståelig, når den er præsenteret, klassificeret og karakteriseret klart og præcist.

I Exposure Draftet er omsætningen karakteriseret som: "den indkomst der stammer fra virksomhedens ordinære aktiviteter". Der er således tale om en forholdsvis klar og præcis definition, som også må beskrive det, man som regnskabsbruger forbinder med begrebet omsætning. Samtidig kan der dog forekomme tilfælde, hvor en given transaktion befinder sig i gråzonen mellem at være en del af virksomhedens ordinære aktiviteter.

Selve regnskabsposten 'omsætning' præsenteres for sig selv i resultatopgørelsen og regnskabsbruger vil ikke opleve problemer i forhold til at fastslå, hvad den samlede omsætning i regnskabet vil være. Det virker også klart og præcist, at det der skal klassificeres som omsætning er "det beløb, som virksomheden forventer at modtage, som betaling for de varer eller tjenesteydelser, der skal leveres ifølge kontrakten". Heraf må det også gælde, at eventuelle rabatter og lignende fratrækkes vederlaget inden det indregnes som omsætning. Endvidere skal eventuelle afgifter, moms og lignende som virksomheden opkræver på vegne af en tredjemand også fratrækkes det beløb virksomheden modtager som et led i en omsætningstransaktion inden omsætningen indregnes i regnskabet.

Exposure Draftet behandler endvidere igangværende arbejder, tilgodehavender hos og forudbetalinger fra kunder. Forudbetalinger fra kunderne opstår når virksomheden modtager en betaling for varer eller tjenesteydelser, der ikke er leveret endnu. Posten klassificeres som en gæld i regnskabet, og måles

naturligt nok til værdien af den betaling virksomheden har modtaget. Dette virker forholdsvis problemfrit fra regnskabsbrugerens synspunkt, og det giver samtidig god mening, at det klassificeres som en gæld, da det er et udtryk for, at virksomheden skylder en vare eller tjenesteydelse til kunden.

De igangværende arbejder er et udtryk for den modsatte situation, hvor virksomheden, ved løbende indregning af omsætning, har leveret varer eller tjenesteydelser til kunden, men ikke har opnået endelig ret til betaling endnu, når denne ret er opnået indregnes der i stedet et 'rigtigt' tilgodehavende fra salg. Posten klassificeres som et aktiv og værdien af posten svarer til virksomhedens tilgodehavende hos kunden, hvilket også må virke forståeligt fra regnskabsbrugerens synspunkt.

Den sidste gruppe af oplysninger, som regnskabsbrugerne vil opleve i regnskabet er oplysningskravene, som omfatter oplysninger om virksomhedens kontrakter med kunder, de væsentligste skøn i forhold til anvendelse af standarden og oplysninger om de aktiver, der er indregnet som følge af de omkostninger, der er afholdt for at opfylde kontrakterne. Oplysningerne om kontrakterne og de aktiver der stammer derfra bidrager til, at regnskabsbrugerne opnår en bedre forståelse for det faktiske indhold af henholdsvis de aktiver og den omsætning, der er indregnet i regnskabet. Både oplysningerne om kontrakterne og aktiverne opstilles på en måde, der minder meget om den måde, hvorpå anlægsnoter og egenkapitalopgørelse opstilles på, og vil således være forholdsvis let tilgængelige for regnskabsbrugerne. Oplysningerne om skøn og ændringer i skøn bidrager i stedet til regnskabsbrugerens forståelse for de anvendte opgørelsesmetoder.

7.6 Opsummering

Med udgangspunkt i de kvalitative egenskaber fra IASBs begrebsramme, gennemgås den foreslåede regulering af omsætning, hvis Exposure Draftet vedtages i sin nuværende form med fokus på den foreslåede regulering som helhed og forskellene i forhold til den nuværende regulering.

Med hensyn til relevanseegenskaben, fungerer metoderne til målingen af omsætningens størrelse i forhold til at give regnskabsbrugerne de relevante informationer om omsætningen. Behandlingen af tidspunktet for indregningen af omsætning kan opdeles i situationer, hvor omsætningen indregnes henholdsvis på ét givent tidspunkt og over tid. Set fra et relevanssynspunkt vil det formentligt være sådan, at jo tidligere man kan få information om omsætningen jo mere relevant er oplysningen for regnskabsbrugerne, indregnes omsætningen meget tidligt i forløbet, vil det dog ikke give god information om den værdi, virksomheden rent faktisk har skabt, men mere om hvilken værdi virksomheden forventer at skabe. Metoderne til den løbende indregning af omsætning giver meget relevant information om, de værdiskabende aktiviteter i virksomheden.

De ændringer, der er foreslået i forhold til den nuværende regulering, tæller blandt andet nogle forhold, der betyder, at indregningen i højere grad ligger sig op ad de faktiske forhold omkring kontrakten end formalia i kontrakten, med den konsekvens, at regnskabsbrugerne får mere relevante oplysninger om omsætningsforholdene. Endvidere foreslås nogle udvidede krav til de oplysninger, der skal gives i regnskabet. Disse krav indebærer, at regnskabsbrugerne får mere relevant information – især om forventet fremtidig omsætning. Mange nye oplysningskrav kan dog betyde, at der fokuseres mere på at opfylde krav end at give god information i forbindelse med regnskabsaflæggelsen.

Egenskaben pålidelighed vender i forhold til indregningstidspunktet modsat sammenlignet med relevans; normalt vil det være sådan, at jo senere en oplysning gives, jo mere pålidelig bliver oplysningen – naturligvis primært i forhold til målingen. Den optimale regulering er således et passende kompromis mellem de to. For både omsætning der indregnes over tid og på ét givent tidspunkt, finder man i Exposure Draftet et udmærket kompromis mellem de to egenskaber, dog kan man i nogle tilfælde med fordel indregne omsætning lidt tidligere for omsætning der indregnes på ét givent tidspunkt.

En væsentlig forbedring i forhold til den nuværende regulering er, at ved at samle standarderne til én standard og systematisere processen bag indregningen bliver det lettere for virksomhederne at følge standarden korrekt, og dermed forbedrer man også pålideligheden af de oplysninger der gives.

Verificerbarheden er forholdsvis god i forhold til måling af omsætningen, da størrelsen oftest kan bestemmes ud fra meget objektive og målbare kriterier. Tilsvarende opnår man en god verificerbarhed af indregningstidspunktet, dog ville verificerbarheden blive forbedret, hvis der var mere klare og objektive kriterier for, hvornår kontrollen var overgået til kunden.

Sammenlignet med den nuværende regulering, er verificerbarheden forbedret gennem øgede vejledninger og øget specificering af krav.

For sammenligneligheden er indregningsmetoden meget afgørende. Generelt vil det være sådan, at jo længere tid en kontrakt strækker sig over, jo mere vil det være relevant, at indregne omsætningen løbende. I praksis vil det formentligt være sådan, at mange længerevarende kontrakter skal indregnes løbende, uden løbetiden dog har en direkte betydning for indregningsmetoden. Herudover er det for sammenligneligheden virksomheder i mellem også af stor betydning, at virksomhederne anvender samme indregningsmetode.

Enkelte af de ændringer, der er foretaget i forhold til den nuværende regulering kan i nogle særlige situationer betyde, at sammenligning både mellem samme virksomheds regnskaber og virksomheder i mellem vanskeliggøres.

Reguleringen af den regnskabsmæssige behandling af omsætningen betyder, at omsætningsbegrebet fremstår forholdsvis let forståeligt i regnskabet. De nye oplysningskrav ifølge Exposure Draftet betyder, at de poster der vises i regnskabet specificeres yderligere og fremstår mere forståelige for regnskabsbrugeren.

8 Perspektivering og vurdering

8.1 Stilles regnskabsbrugeren bedre, og kunne det have været gjort endnu bedre?

Ændringerne i Exposure Draftet sammenlignet med den nuværende regulering, er ikke voldsomme, og de grundlæggende principper for indregning og måling af omsætningen er således ikke ændret. De ændringer, der foreslås i Exposure Draftet – sammenlignet med den nuværende regulering, kan på baggrund af ovenstående, opdeles i følgende hovedgrupper på et over ordnet plan:

- 1. Reguleringen fra IAS 11 og IAS 18 samles i én standard og der skabes en tydeligere systematik i processen bag måling og indregning af omsætning.*
- 2. I Exposure Draftet forsøger man i højere grad at bygge den regnskabsmæssige behandling af omsætning på de faktiske forhold omkring kontrakten med kunden i stedet for de formelle forhold.*
- 3. Herudover forsøger man at udfylde de huller der måtte være i den nuværende regulering ved at give flere specifikationer og vejledninger til, hvordan specielle situationer skal og grænsetilfælde skal løses.*

Som det tidligere er beskrevet, betyder det hovedsageligt, at man målt på begrebsrammens kvalitative egenskaber stiller regnskabsbrugeren bedre ved disse ændringer.

Det første punkt er naturligvis umiddelbart en hjælp til virksomheden, der skal aflægge regnskab, men vil samtidig være en forbedring af regnskabsbrugers stilling, da man forbedrer pålideligheden og til dels verificerbarheden ved at gøre den gældende regulering mere gennemskuelig.

Ved punkt nummer to sikrer man, at regnskabsbrugeren i højre grad får de relevante oplysninger om de faktiske forhold i virksomheden. Samtidig opnår man ved punkt 3, at forbedre sammenligneligheden virksomheder imellem, ved at sikre, at risikoen for forskellig tolkning af reglerne formindskes.

Ved ændringen af reguleringen opstår der også enkelte uhensigtsmæssigheder som beskrevet tidligere. Målt på de kvalitative egenskaber må man dog som nævnt overordnet konkludere, at den foreslåede ændring er et skridt i den rigtige retning og således en forbedring for regnskabsbrugeren. Man kan dog godt stille spørgsmålstejn ved, om ændringen er tilstrækkelig, og således om man burde have foretaget større ændringer, når man alligevel skulle ændre på reguleringen. Det, der foreslås i Exposure Draftet trækker som nævnt tingene i den rigtige retning set fra en regnskabsbrugers synspunkt. Der er dog på ingen måde tale om, at man fra regnskabsbrugeren vil opleve en væsentligt forbedret kvalitet i den finansielle rapportering.

8.1.1 Kritik af den overordnede tilgang til reguleringen

Ved at forøge detailreguleringen og skærpe de objektive oplysningskrav væsentligt opnår man en forbedring for regnskabsbrugerene, når man kigger på de kvalitative egenskaber fra begrebsrammen. Man kan dog stille sig kritisk overfor, om dette nødvendigvis er en forbedring i praksis; når man øger mængden af detailregulering og skærper oplysningskravene, må det bygge på en forudsætning om, at den samme situation hos to virksomheder skal behandles ens i regnskabet, for at give regnskabsbrugerne den bedst mulige information. På den måde tillægges pålideligheden, sammenligneligheden og verificerbarheden en stor betydning, mens man et eller andet sted går på kompromis med, hvad der måske er relevant for den enkelte virksomhed, og dennes primære regnskabsbrugere.

Der kan således sagtens være tilfælde, hvor virksomhedens primære regnskabsbrugere har et andet informationsbehov end den generelle investortankegang, der tages udgangspunkt i, i den internationale regnskabsregulering. Dette kunne eksempelvis være et produktionsselskab, der er ejet og finansieret 100% af en større koncern. Selskabets egentlige værdiskabelse set fra den primære regnskabsbruger må være evnen til at producere billigt og af høj kvalitet, og hvor den reelle omsætning formentligt af skattemæssige hensyn er beregnet ud fra kostprisen tillagt en fast avance. Selskabets reelle bidrag til koncernøkonomien kan således være vidt forskelligt fra det resultat der opnås via det vederlag, der er bestemt for produkterne af skattemæssige hensyn.

Samtidig kan virksomhedens art og forretningsmodel også betyde, at de værdiskabende aktiviteter ikke beskrives særligt godt ved anvendelse af de metoder der passer på de fleste øvrige virksomheder. Dette er eksempelvis tilfældet i case B, om virksomheden der producerer fiskekonserves.

Exposure Draftet er opbygget således, at en vigtig disciplin ved regnskabsudarbejdelsen er at kategorisere forholdene korrekt og placere ting i de rigtige kasser. Ved den meget specifikke regulering af både special- og grænsetilfælde opnår man, at forholdsvis små detaljer får meget stor betydning for, hvordan regnskabsbrugerne oplever den omsætning, der indregnes i regnskabet. Dette er blandt andet illustreret i analysens case C, hvor en forholdsvis lille ændringen i standardkontrakten med kunden resulterer i, en relativt stor ændring i den regnskabsmæssige behandling af kontrakten.

Hertil kommer, at jo mere specifik og detaljeret reguleringen er, jo mere kan man forestille sig, at den regnskabsproducerende virksomhed får et fokus, der handler om, at man skal opfylde en lang række krav, og behandle alle situationer korrekt i henhold til reguleringen, end et fokus på at skabe den bedst mulige information til regnskabsbrugerne.

For oplysningskravene gælder noget tilnærmelsesvist tilsvarende, idet der foreslås en række meget konkrete krav til, hvilke oplysninger regnskabet skal indeholde angående behandlingen af omsætning, og hvordan disse oplysninger skal præsenteres. Som det anføres ovenfor, er risikoen her, at den regnskabsudarbejdende virksomhed kommer til at fokusere på tjeklister og at alle kravene er opfyldt frem for at fokusere på at levere den bedst mulige information.

8.1.2 Alternativer til den overordnede tilgang til reguleringen

Alternativet til den valgte model for reguleringen skulle i forlængelse af ovenstående således være, at opstille nogle overordnede definitioner og krav, og lade virksomhederne selv skabe en praksis for rapporteringen, som er passende for virksomhedens art og de regnskabsbrugere, der er af størst

betydning for virksomheden. Denne model vil dog stille store krav, til virksomhedernes beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis.

Et andet alternativ kunne være en "følg eller forklar-model", hvor man, på samme måde som man gør nu, udgiver en detaljeret og specifik regulering, som virksomheder som udgangspunkt skal følge. De virksomheder, der på en eller anden måde er specielle, kan således vælge at fravige fra standarden, og indregne og måle omsætning efter nogle metoder, der passer til forholdene i den givne virksomhed og dens regnskabsbrugere. En sådan løsning vil kræve, at virksomheden i beskrivelsen af den anvendte regnskabspraksis redegør udførligt for, hvilke områder man har afvejet reguleringen på, og hvordan de givne områder er behandlet i stedet.

8.1.2.1 Fordele og ulemper ved de foreslåede modeller

Fordelen ved begge modeller er, at den regnskabsaflæggende virksomhed får muligheden for at give den information gennem regnskabet, der er relevant for netop denne virksomhed uden at være bundet af kravene i reguleringen. Samtidig er ulempen ved begge modeller at man i mange vil miste eller i hvert fald forringe muligheden for sammenligning af forskellige virksomheders regnskaber.

Ulemperne er samtidig for modellen, hvor omfanget af reguleringen begrænses væsentligt, at man giver køb på både pålidelighed, verificerbarhed og forståelighed.

Pålideligheden forringes primært fordi det virker ganske tænkeligt, at virksomhederne vil vælge metoder, der fremstiller virksomheden bedst muligt, hvis de får frihed til selv at definere metoderne for indregning og måling af omsætning, hvorved oplysningerne ikke bliver neutrale. Man må dog samtidig indregne den betragtning, at virksomheden også har en interesse i at levere finansiell information af høj kvalitet af hensyn til forholdet til regnskabsbrugeren, hvilket vil trække dette lidt i den rigtige retning.

Verificerbarheden kan vanskeliggøres af, at man med meget mere frihed i reguleringen ikke har noget reelt at måle op imod, når der ikke er nogle specifikke holdepunkter i reguleringen, det er således vanskeligt at afgøre, om informationen er korrekt. Herudover vil man opleve mange forskellige metoder til indregning og måling af omsætningen, hvorfor det også vil være nødvendigt at verificere metoderne, der ved en regulering som den foreslåede, på mange måder allerede er givet på forhånd.

Forståeligheden forringes ligeledes af, at der bliver mange forskellige metoder for regnskabsbrugeren at forholde sig til, i stedet for én kendt metode.

"Følg eller forklar" løsningen har for de tilfælde, hvor der vælges en anden løsning end den, der angives i reguleringen, de samme u hensigtsmæssigheder som beskrevet ovenfor. Den overvejende fordel er således, at man i de mange tilfælde, hvor reguleringen på en passende måde kan anvendes til at beskrive forholdende omkring virksomhedens omsætning, vil man benytte reguleringen, og regnskabsbrugeren vil således få glæde af alle de fordele, der er forbundet her med.

Man kan samtidig forestille sig, at virksomhederne vil være forholdsvis tilbageholdende med, at anvende alternative løsninger, da man i forhold til de ulemper, der er beskrevet ovenfor, vil vælge standardløsningen frem for en virksomhedsspecifik løsning, medmindre der er meget stærke og særlige forhold i virksomheden, der gør, at man bør vælge at fravige standarden. Et krav om en udførlig redegørelse for de anvendte metoder til indregning og måling i tilfælde, hvor virksomheden vælger at fravige standarden, vil ligeledes fungere som en advarsel til regnskabsbrugeren om, at virksomheden ikke følger denne, med de ulemper for regnskabsbrugeren de måtte medføre. Dette vil medvirke til, at

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

virksomheden skal have meget stærke argumenter for at vælge en anden løsning, og det derfor kun bør være i særlige tilfælde, at virksomhederne vælger at fravige standarden.

Fordelene og ulemperne ved de forskellige modeller for reguleringen kan opsummeres således:

Model	Bemærkninger	
Den foreslåede standard i form af Exposure Draftet.	Fordele:	Der gives en stærk vejledning til virksomhedens regnskabsudarbejdelse, som betyder, at regnskabsbrugerne får pålidelig og sammenlignelig regnskabsinformation.
	Ulemper:	En specificeret og uddybende regulering betyder at der formentligt vil være tilfælde, hvor særlige forhold i virksomheden betyder, at reguleringen ikke giver god og relevant information om de finansielle forhold, der beskrives. Samtidig risikerer man at flytte fokus fra at give god information til at overholde krav i reguleringen.
En markedsbaseret løsning, hvor den regnskabsudarbejdende virksomhed vælger en passende metode.	Fordele:	Virksomheden kan vælge den løsning, der bedst beskriver de faktiske finansielle forhold i virksomheden.
	Ulemper:	Man vil opleve man forskellige modeller til skade for sammenligneligheden, verificerbarheden og forståeligheden, mens valgfriheden også skaber en risiko for, at virksomheden vælger en løsning, der ikke giver en neutral præsentation af de finansielle forhold.
En kombination af ovenstående i form af en "følg eller forklar"-model.	Fordele:	Man opnår samme fordele som ved den markedsbaserede løsning, men samtidig vil man begrænse brugen af alternative metoder til tilfælde, hvor det i høj grad er nødvendigt.
	Ulemper:	I de tilfælde, hvor virksomheden vælger en alternativ løsning, vil man have de samme ulemper som ved den markedsbaserede løsning ovenfor.

Valget af en alternativ reguleringsmodel vil naturligvis ikke kun kunne være relevant for behandlingen af omsætning, men også for de øvrige områder i reguleringen. Fælles for de to alternative modeller er dog, at der vil være behov for en stærk fælles begrebsramme.

8.1.3 Yderligere krav til rapporteringen

Ud fra ovenstående virker "følg eller forklar" modellen som den mest attraktive af de alternative modeller for reguleringen. Ved at benytte denne model for reguleringen, kan man samtidig åbne for muligheden for, at den regulering der findes kan udvides med yderligere oplysningskrav. I den foreslåede standard har man allerede skærpet kravene væsentligt, og man nærmer sig her en grænse for, hvornår oplysningerne er til gavn for regnskabsbrugerne, da man risikerer at for mange oplysninger ødelægger overblikket mere end det gavner. Ved en "følg eller forklar"-løsning kan man give virksomheden mulighed for at vælge de krav, som giver mest mening for virksomheden og dens regnskabsbrugere.

I Exposure Draftet foreslåes det, at virksomhederne skal oplyse om alle kontrakter med kunder, der har en varighed på over ét år. At virksomheden således kommer til at give oplysninger om fremtidig omsætning, kan give brugeren indikationer på virksomhedens fremtidsudsigter. Herudover er fokus på fremtidsudsigterne for virksomhedernes omsætning ganske begrænset i reguleringen, på trods af, at muligheden for at forudsige virksomhedens fremtidige finansielle stilling må være et centralt behov hos mange regnskabsbrugere.

I det følgende gives derfor et par forslag til yderligere krav i forhold til det der foreslås i Exposure Draftet. Kravene har det formål, at forbedre regnskabsbrugerne muligheder for at vurdere fremtidsudsigterne for virksomhedernes omsætning:

8.1.3.1 Information om ordrebeholdning

Som allerede nævnt, skal virksomhederne i henhold til Exposure Draftet oplyse om alle kontrakter med kunder, der har en varighed på over ét år, og man kan således som regnskabsbruger få nogle indikationer på, hvad der ligger i virksomhedens ordrebeholdning. Billedet bliver naturligvis ufuldstændigt af, at kontrakter med kortere løbetid ikke skal medtages. Grunden til afgrænsningen fra de kortere kontrakter kan blandt andet være, at det kan virke formålsløst for virksomheder der driver detailhandel og virksomheder der leverer varer eller tjenesteydelser ganske kort efter kontrakten er indgået, at oplyse om den næste uges eller 14 dages kontrakter i regnskabet. Herudover er det naturligvis også hos de virksomheder, der leverer varer med relativ lang tidsmæssig afstand mellem ordremodtagelsen og leveringen, hvor det er mest relevant. En virksomhed kan på sin vis sagtens præstere godt i ét regnskabsår, hvis ordrebogen har været hel fuld inden regnskabsåret, og man således har levet af allerede indgåede kontrakter med kunder. Dog kan virksomheden samtidig sagtens være i store problemer, hvis man ikke har modtaget ret mange nye ordrer i løbet af året, hvilket på sin vis også er en del af beskrivelsen af virksomhedens præstationer i det år, regnskabet dækker.

Ved anvendelse af en "følg eller forklar"-model, vil det således være et oplagt krav, at virksomhederne i regnskabet skal oplyse om den aktuelle ordrebeholdning. Herved kunne de virksomheder, hvor ordrebeholdningen ikke er en relevant oplysning for regnskabsbrugerne i forhold til at vurdere fremtidsudsigterne for virksomhedens omsætning, undlade at give oplysningen.

Vælger virksomheden at oplyse om ordrebeholdningen i regnskabet, bør det være til forventet salgspris, sammen med forventet dækningsbidrag.

Oplysningerne om ordrebeholdningen kunne fint opstilles efter samme principper som anlægsnoten, begyndende med den oplyste ordrebeholdning fra seneste årsregnskab, herefter med en linje, der viser årets samlede ordretilgang, årets leveringer (svarende til årets omsætning), og det seneste års ordretilgang, herudover bør der være en linje til angivelse af eventuelle reguleringer - blandt andet i form af forskelle i estimerne mellem den formodede omsætning fra de modtagne ordrer og den faktiske omsætning fra disse. Ordrebeholdningen primo, tillagt årets ordretilgang, fratrullet årets omsætning, samt tillagt/fratrullet reguleringen giver således ordrebeholdningen ultimo regnskabsåret. Det tilhørende vareforbrug kunne angives i på en tilsvarende måde, umiddelbart under oplysningerne om ordrer – som afskrivninger i en anlægsnote, hvilket vil give det forventede dækningsbidrag for ordrebeholdningen som bundlinje.

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

Noten kunne se således ud:

Ordre	Segment 1	Segment 2	I alt
Ordrebeholdning pr. 31/12-11	150	100	250
Årets tilgange	200	140	340
Årets omsætning	-175	-160	-335
Reguleringer	-20	5	-15
Ordrebeholdning pr. 31/12-12	155	85	240

Vareforbrug for ordrebeholdning pr. 31/12-11	125	85	210
Årets tilgange	165	110	275
Årets vareforbrug	-150	-130	-280
Reguleringer	-10	5	-5
Vareforbrug for ordrebeholdning pr. 31/12-12	130	70	200

Dækningsbidrag for ordrebeholdning	25	15	40
---	-----------	-----------	-----------

Som illustreret ovenfor bør noten indeholde samme opdeling som oplysningerne om omsætningen.

8.1.3.2 Oplysninger om markedet

Som et mindre supplement til oplysningerne om ordrebeholdningen kunne virksomheden tilsvarende oplyse om forholdene i markedet. Et sådant krav kan ikke være helt så specifikt som ovenstående, da man ikke uden videre kan forvente, at virksomheden har de relevante oplysninger, selvom det muligvis kunne være relevant for regnskabsbrugeren at få informationen.

Oplysningerne kunne såfremt det er muligt indeholde informationer om virksomhedens markedsandele på de relevante markeder samt om de seneste års udvikling på disse markeder – både for virksomheden, men også for markedet som helhed.

Dette er naturligvis primært nogle oplysninger, der ligger uden for virksomheden. Kvaliteten af de data, der angives i regnskabet beror således på en ekstern aktør. Samtidig kan man sige, at de regnskabsbrugere, der ville være interesseret i oplysningerne, ville have mulighed for at tilgå oplysningerne på egen hånd.

Det er en ganske relevant oplysning i forhold til regnskabsbrugernes muligheder for at vurdere virksomhedens fremtidsudsigter, men der er meget der taler for, at den regnskabsaflæggende virksomhed ikke skal tage ansvar for oplysninger som er frembragt af andre, hvor der er ringe mulighed for at kontrollere kvaliteten af informationen.

8.1.4 Opsummering

I forhold til den nuværende regulering vil de ting, der foreslås i Exposure Draftet være en forbedring på langt de fleste områder. Med udgangspunkt i hovedpunkterne fra den nuværende regulering udfylder man adskillelige huller og giver bedre vejledning. Man kan dog stille sig kritisk overfor, om dette er den rigtige vej at gå. Det kan således overvejes, om man ville opnå flere fordele ved at give virksomhederne friere tøjler og lade dem vælge alternativer til reguleringen i de tilfælde, hvor regulering ikke passer ind i virksomhedens virkelighed.

Samtidig er både den nuværende og foreslåede regulering på området meget fokuseret på beskrivelsen af historiske begivenheder, hvilket et stykke hen af vejen, naturligvis også er relevant og vigtigt. Man kunne dog ønske sig, at man giver regnskabsbrugere bedre muligheder for at vurdere virksomhedens fremtidige situation i forhold til omsætningen. Det foreslås derfor, at virksomhederne i reguleringen

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

opfordres til at give oplysninger om ordrebeholdningen, i de tilfælde, hvor dette vil være en relevant information for regnskabsbrugerens.

9 Konklusion

IASB og FASB har den 14. november 2011 udsendt et revideret Exposure Draft med titlen "Revenue from Contracts with Customers", altså "Indtægter fra kontrakter med kunder".

Netop virksomhedens omsætning fremtræder som en central post i regnskabet med stor relevans for regnskabsbrugerens, og én af de mest betydelige poster i forhold til at vurdere virksomhedens præstationer. I afhandlingen behandles derfor Exposure Draftet og ændringerne i forhold til den nuværende regulering med fokus på den regnskabsmæssige behandling af omsætning, set fra regnskabsbrugerens synsvinkel. Fokus er således om Exposure Draftet forbedrer informationsværdien for regnskabsbrugerens vedrørende behandlingen af indtægter i regnskabet.

9.1 Den regnskabsmæssige behandling af omsætning

I den nuværende regulering findes regnskabsmæssige behandling af virksomhedens indtægter primært i IAS 18, og som den primære undtagelse til denne, behandles entreprisekontrakter i IAS 11.

IAS 18 behandler således virksomhedens indregning af indtægter, og omsætning defineres som indtægter opstået i forbindelse med transaktioner der angår virksomhedens primære aktivitet.

Ifølge IAS18 skal værdien af omsætningens måles til dagsværdien af det vederlag der modtages for den leverede vare eller ydelse. Ved bestemmelse af tidspunktet for indregning af omsætning skelnes der mellem omsætning ved salg af varer og ved levering af tjenesteydelser.

Angående tidspunktet for indregningen af omsætningen sondres der i standarden mellem salg af varer og levering af tjenesteydelser. For salg af varer indregnes omsætningen ved hjælp af salgsmetoden, altså som oftest på tidspunktet for risikoens overgang.

Ved levering af tjenesteydelser anvendes i stedet produktionsmetoden, hvilket betyder, at omsætningen indregnes i takt med at ydelsen udføres.

Ved entreprisekontrakter anvendes IAS 11 i stedet for IAS 18. En entreprisekontrakt defineres som en individuelt forhandlet kontrakt om opførsel af en bygning eller et aktiv. Det er som regel aftaler om opførsel af større anlægsprojekter, der falder ind under denne definition. Der opgøres en færdiggørelsesgrad som anvendes til at bestemme, værdien af den del af arbejdet som kan indregnes som omsætning.

Exposure Draftet lægger op til, at indregningen af omsætning i fremtiden foretages ved hjælp af 5 steps. Det første af disse, er at identificere kontrakten med kunden. Hovedreglen er her, at kontrakten skal have en forretningsmæssig substans, være forpligtende for parterne og indholdet skal være klart defineret. Der er ikke krav til kontraktens form.

Det næste trin er, at opdele kontrakten, såfremt den indeholder flere særskilte delleverancer. De forskellige varer eller tjenesteydelser, der indgår i en kontrakt anses for at være særskilte, hvis det er normalt, at virksomheden sælger disse alene, og virksomheden samtidig kan anvende dem alene eller sammen med ressourcer de allerede har til rådighed.

Herefter skal virksomheden opgøre det samlede vederlag for transaktionen, som er det beløb, virksomheden forventer at modtage som betaling, for det, der skal leveres ifølge kontrakten. Modtages der betaling i andet end i penge, skal dette omregnes til markedsværdi.

Når vederlaget er bestemt, skal dette fordeles på de forskellige delleverancer i kontrakten. Til fordelingen skal der anvendes en fordelingsnøgle beregnet på baggrund af priserne på de forskellige delleverancer, som de ville være, hvis disse var solgt hver for sig.

Indtægten kan herefter indregnes efter to metoder; enten på ét tidspunkt eller over tid. Som hovedregel kan omsætningen indregnes over tid, når kunden får kontrol over varen eller tjenesteydelsen i takt med, at virksomheden udfører arbejdet. Når omsætningen ikke opfylder kriterierne for at kunne indregnes over tid, skal den indregnes på ét givent tidspunkt; når kontrollen over varen eller tjenesteydelsen overgår til kunden.

Virksomheden skal i regnskabet give oplysninger om de igangværende kontrakter med kunder, de væsentlige skøn og ændringer i skøn i forbindelse med virksomhedens anvendelse af standarden og endeligt de igangværende arbejder.

De væsentligste forskelle mellem den nuværende regulering og Exposure Draftet er, processen bag indregning af indtægter i regnskabet, er i langt højere grad systematiseret ved en 5-trinsmodel, samtidig med, at den før opdelte regulering er samlet i én standard.

Herudover har man i adskillige tilfælde lagt yderligere vejledninger og definitioner ind i reguleringen, end tilfældet er i den nuværende regulering. Det mest oplagte tilfælde er, at det er langt mere klart, hvornår virksomheden skal indregne omsætning over tid, og hvornår der indregnes på ét givent tidspunkt.

Endelig er oplysningskravene skærpet betragteligt i Exposure Draftet, hvor der kræves væsentligt flere oplysninger end hidtil. Hertil kommer, at man også ønsker at virksomhederne skal give informationer om endnu ikke afsluttede delleverancer.

9.2 Regnskabsbrugerne

Virksomhedens væsentligste eksterne regnskabsbrugere omfatter primært ejerne, långivere, leverandører, kunder og offentlige myndigheder, mens de interne regnskabsbrugere er henholdsvis ledelsen og de øvrige medarbejdere.

Regnskabsbrugernes informationsbehov er beskrevet på baggrund af de kvalitative egenskaber fra IASB's begrebsramme. Den teoretiske fremstilling af regnskabsbrugerens informationsbehov er således bygget op omkring følgende egenskaber:

- Relevans – information, der kan gøre en forskel for regnskabsbrugerens beslutninger.
- Pålidelighed – information, der er fuldstændig, neutral og uden væsentlige fejl.
- Verificerbarhed – information, der kan kontrolleres og valideres.
- Sammenlignelighed – information, der kan sammenlignes med såvel information fra andre virksomheder, som med information fra samme virksomheds øvrige regnskaber.
- Forståelighed – information, der er forståelig for personer med rimeligt kendskab til forretningsmæssige og økonomiske aktiviteter, og samtidig er præsenteret, klassificeret og karakteriseret klart og præcist.

9.3 Exposure Draftet sammenholdt med regnskabsbrugerens behov

Exposure Draftet som helhed og udvalgte forskelle fra den nuværende regulering sammenholdes med de kvalitative egenskaber fra IASB's begrebsramme for at belyse, hvilken indflydelse Exposure Draftet vil have på regnskabsbrugerens nytte af regnskabet.

Med hensyn til relevansegenskaben, fungerer metoderne til målingen af omsætningens størrelse til at give regnskabsbrugerne de relevante informationer om omsætningen. Behandlingen af tidspunktet for

indregningen af omsætning kan opdeles i situationer, hvor omsætningen indregnes henholdsvis på ét givent tidspunkt og over tid. Set fra et relevanssynspunkt vil det formentligt være sådan, at jo tidligere regnskabsbrugerens kan få information om omsætningen jo mere relevant er oplysningen for regnskabsbrugerens. Indregnes omsætningen meget tidligt i forløbet, vil det dog ikke give god information om den værdi, virksomheden rent faktisk har skabt, men mere om hvilken værdi virksomheden forventer at skabe. Metoderne til den løbende indregning af omsætning giver meget relevant information om, de værdiskabende aktiviteter i virksomheden.

De ændringer der er forslået i forhold til den nuværende regulering, tæller blandt andet nogle forhold, der betyder, at indregningen i højere grad ligger sig op ad de faktiske forhold omkring kontrakten end de formalia kontrakten indeholder, med den konsekvens, at regnskabsbrugerens som hovedregel får mere relevante oplysninger om omsætningsforholdene. Endvidere foreslås nogle udvidede krav til de oplysninger, der skal gives i regnskabet. Disse krav indebærer, at regnskabsbrugerens får mere relevant information – blandt andet om forventet fremtidig omsætning. Mange nye oplysningskrav kan dog betyde, at der fokuseres mere på at opfylde krav end at give god information i forbindelse med regnskabsaflæggelsen.

Egenskaben pålidelighed vender i forhold til indregningstidspunktet modsat sammenlignet med relevans; normalt vil det være sådan, at jo senere en oplysning gives, jo mere pålidelig bliver oplysningen – naturligvis primært i forhold til målingen. Den optimale regulering er således et passende kompromis mellem de to. For både omsætning der indregnes over tid og på ét bestemt tidspunkt, finder man et udmærket kompromis mellem de to egenskaber, dog kan man i nogle tilfælde med fordel indregne omsætning lidt tidligere for omsætning der indregnes på ét bestemt tidspunkt.

En væsentlig forbedring i forhold til den nuværende regulering er, at ved at samle standarderne til én og systematisere processen bag indregningen, bliver det lettere for virksomhederne at følge standarden korrekt, og dermed forbedrer man også pålideligheden af de oplysninger der gives.

Verificerbarheden er forholdsvis god i forhold til måling af omsætningen, da størrelsen oftest kan bestemmes ud fra meget objektive og let målbare kriterier. Tilsvarende opnår man en god verificerbarhed af indregningstidspunktet, dog ville verificerbarheden blive forbedret, hvis der var mere klare og objektive kriterier for, hvornår kontrollen var overgået til kunden.

Sammenlignet med den nuværende regulering, er verificerbarheden forbedret gennem øgede vejledninger og specificering af krav.

For sammenligneligheden er indregningsmetoden meget afgørende. Generelt vil det være sådan, at jo længere tid en kontrakt strækker sig over, jo mere vil det være relevant, at indregne omsætningen løbende. I praksis vil det formentligt være sådan, at mange længerevarende kontrakter skal indregnes løbende, uden løbetiden dog har en direkte betydning for indregningsmetoden. Herudover er det for sammenligneligheden virksomheder i mellem også af stor betydning, at virksomhederne anvender samme indregningsmetode.

Enkelte af de ændringer, der er foretaget i forhold til den nuværende regulering kan i nogle særlige situationer betyde, at sammenligning både mellem samme virksomheds regnskaber og virksomheder i mellem vanskeliggøres.

Reguleringen af den regnskabsmæssige behandling af omsætningen betyder, at omsætningsbegrebet fremstår forholdsvis let forståeligt i regnskabet. De nye oplysningskrav i Exposure Draftet betyder, at de poster der vises i regnskabet specificeres yderligere og fremstår mere forståelige for regnskabsbrugeren.

9.4 Er Exposure Draftet en forbedring for regnskabsbrugeren?

Når man betragter hovedforskellene fra den nuværende regulering, vil indførslen af det, der foreslås i Exposure Draftet i langt overvejende grad medføre, en bedre tilfredsstillelse af de kvalitative egenskaber fra Begrebsrammen. Herudover er der forskelle på mere detaljeorienteret niveau, som kan medføre både fordele og ulemper for regnskabsbrugeren.

Det kan herefter diskuteres, om – især den øgede specificering og vejledning – virkelig er til fordel for regnskabsbrugeren, selvom den sikrer en bedre tilfredsstillelse af egenskaberne fra begrebsrammen. Risikoen er, at virksomhedens fokus flyttes fra at skabe god og brugbar information til at opfylde forskellige krav. I forlængelse her af diskuteres to alternativer; en model, hvor reguleringen er begrænset til en begrebsramme, og de specifikke metoder til indregning og måling defineres af den enkelte virksomhed, samt en model, hvor der udarbejdes en regulering som den der foreslås, men med den forskel, at man giver virksomhederne mulighed for at afvige, hvis det giver bedre information til regnskabsbrugeren. Fordelene ved begge modeller er, at virksomheden kan fokusere på at give den information, der er relevant for netop dem, men ulemperne er, at i takt med højere frihedsgrader gives der køb på primært pålidelighed og sammenlignelighed.

Endelig foreslås det, at oplysningskravene udvides til også at indeholde krav om, at virksomheden skal informere om ordrebeholdningen i de tilfælde, det måtte være relevant for regnskabsbrugeren.

10 Litteraturfortegnelse

Love og standarder

- IAS 2: "Inventories"
- IAS 11: "Construction Contracts"
- IAS 18: "Revenue"
- IAS 39: "Financial Instruments: Recognition and Measurement"
- IASB: "Revenue from Contracts with Customers", ED/2011/6
- IASB: "Conceptual Framework for Financial Reporting"
- IASB: "Conceptual Framework for Financial Reporting – The Reporting Entity", ED/2010/2
- IFRIC 13: "Customer Loyalty Programmes"
- IFRIC 15: "Agreements for the Construction of Real Estate"

Bøger og publikationer

- Den Danske Finansanalytikerforening: "Anbefalinger & Nøgletal 2010",
- Jens O. Elling: "Finansiell rapportering – teori og regulering" 2. udgave, 2010
- Ernst & Young: "Applying IFRS, Revenue from contracts with customers — the revised proposal", januar 2012
- Fedders og Steffensen: "Årsrapport efter internationale regnskabsstandards" 3. udgave, 2008
- KPMG: "New on the Horizon: Revenue from contracts with customers", november 2011

Artikler og lignende på Internettet

- http://borsen.dk/nyheder/investor/artikel/1/146241/it_factory_kan_give_danske_bank_stort_milliontab.html - 10. september 2012
- http://borsen.dk/nyheder/it/artikel/1/146264/fakta_stein_baggers_leasing-karrusel.html - 10. september 2012
- <http://www.business.dk/digital/tidslinje-store-danske-erhvervsskandaler> - 10. september 2012
- <http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Revenue+Recognition/EDNov11/ED.htm> - 10. september 2012
- <http://www.klauslund.dk/artikel-megatrends-efter-finanskrisen> - 11. september 2012

Øvrige

- Deloitte: Comment Letter; "Exposure Draft ED/2011/6 – Revenue from Contracts with Customers", 13. marts 2012
- Ernst & Young: Comment Letter; "Invitation to comment – Exposure Draft, Revenue from Contracts with Customers", 13. marts 2012
- KPMG: Comment Letter; "IASB Exposure Draft ED/2011/6 Revenue from Contracts with Customers", 13. marts 2012
- PricewaterhouseCoopers: Comment Letter; "Exposure Draft – Revenue from Contracts with Customers", 12. marts 2012

11 Bilag

I det følgende findes en længere gennemgang af de cases der er anvendt i opgaven, hvor forholdene behandles mere detaljeret og eventuelle beregninger og mellemregninger er vist.

11.1 Case A – Entreprenørvirksomhed

Nedenstående tekst stammer fra opgaven:

Virksomheden A er en entreprenørvirksomhed, der har stor erfaring med større anlægsprojekter. A har ressourcerne til selv at udføre langt hovedparten af arbejdet med anlægsprojekterne, og har netop vundet entreprisen på byggeriet af en ny bro over en større flod. Der er aftalt en fast pris for byggeriet, dog med en aftale om, at der udbetales en bonus til virksomheden, hvis byggeriet er afsluttet på et givent tidspunkt.

Det er bygherren – altså virksomhedens kunde – der ejer det stykke land, som broen opføres på, og der er tale om et aktiv, som kunden har kontrollen over mens det opføres. Omsætningen indregnes derfor over tid, i takt med at A opfører broen. A benytter en inputmetode til at opgøre færdiggørelsesgraden ved at måle de faktisk afholdte omkostninger i forbindelse med byggeriet, og sammenholde disse med de samlede forventede kontraktomkostninger.

Herudover er detaljerne omkring kontrakten følgende:

- Projektet starter i år 1 og strækker sig over 4 regnskabsår.
- Der er aftalt et honorar på 4.000 for opgaven, og en bonus på 500, hvis arbejdet er færdigt senest den 30. juni i år 4.
- Virksomheden forventer de samlede kontraktomkostninger bliver 2.800.
- Til opgørelse af færdiggørelsesgraden benyttes som nævnt en inputmetode, hvor færdiggørelsesgraden opgøres på baggrund af de samlede omkostninger, der er anvendt til projektet.
- På baggrund af erfaringer fra tidligere byggerier, vurderer virksomheden at chancen for at opnå bonussen er 50/50 og man vælger derfor indledningsvist at estimere det samlede honorar til 4.250
- Kunden betaler 1.000 ved arbejdets begyndelse, og den 1/1 hvert af de følgende 2 år. Den sidste rate og en eventuel bonus forfalder ved projektets aflevering.

Kontrakten kommer til at forløbe således:

- I løbet af år 3 står det klart, at virksomheden ikke kan nå deadline den 30. juni år 4, og at de samlede kontraktomkostninger vil blive 3.000
- De årlige omkostninger i forbindelse med kontrakten udvikler sig således:
 - År 1 420, totale omkostninger: 420
 - År 2 980, totale omkostninger: 1.400

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

- År 3 1.000, totale omkostninger: 2.400
- År 4 600, totale omkostninger: 3.000
- Færdiggørelsesgraden udvikler sig derfor således:
 - År 1 15% udført i år 1: 15%
 - År 2 45% udført i år 2: 30%
 - År 3 80% udført i år 3: 35%
 - År 4 100% udført i år 4: 20%
- Virksomheden har hvert år faste omkostninger på 200. Der ses her bort fra finansieringsudgifter og skat.
- Under kontraktarbejdet har virksomheden ikke andre aktiviteter, men i årene hvor arbejdet starter og slutter, er der øvrige mindre projekter, som udmønter sig i en omsætning på 200 og omkostninger på 150. Opgaverne påbegyndes og afsluttes begge i samme år som de opstartes.

Ved en løbende indregning af indtægter, kommer hovedtallene i regnskabet til at se således ud:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	637,50	1.487,50	1.075,00	800,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Kontraktomkostninger	420,00	980,00	1.000,00	600,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	570,00	980,00	1.000,00	750,00
Dækningsbidrag	267,50	507,50	75,00	250,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	67,50	307,50	-125,00	50,00

Igangværende arbejder	0,00	125,00	200,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	-362,50	0,00	0,00	0,00

Ved indregning af omsætningen på afleveringstidspunktet, ville hovedtallene i stedet se sådan ud:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	0,00	0,00	0,00	4.000,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Kontraktomkostninger	0,00	0,00	0,00	3.000,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	150,00	0,00	0,00	3.150,00
Dækningsbidrag	50,00	0,00	0,00	1.050,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	-150,00	-200,00	-200,00	850,00

"Lager"	420,00	1.400,00	2.400,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	1.000,00	2.000,00	3.000,00	0,00

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

Forskellen på de to metoder kan således illustreres således:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning, løbende indregning	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Omsætning, indregning ved afslutning	200,00	0,00	0,00	4.200,00
Forskel	637,50	1.487,50	1.075,00	-3.200,00

EBITDA, løbende indregning	67,50	307,50	-125,00	50,00
EBITDA, indregning ved afslutning	-150,00	-200,00	-200,00	850,00
Forskel	217,50	507,50	75,00	-800,00

Nedenfor er en oversigt, ved løbende indregning, over, hvordan det ville have set ud, hvis virksomheden fra begyndelsen havde vidst, at det ikke ville lykkes at opnå bonussen i kontrakten, og havde vidst, at de samlede omkostninger ville blive 3.000:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning på kontrakten	600,00	1.400,00	1.200,00	800,00
Øvrig omsætning	200,00	0,00	0,00	200,00
Omsætning i alt	800,00	1.400,00	1.200,00	1.000,00
Kontraktomkostninger	450,00	1.050,00	900,00	600,00
Øvrige variable omkostninger	150,00	0,00	0,00	150,00
Variable omkostninger i alt	600,00	1.050,00	900,00	750,00
Dækningsbidrag	200,00	350,00	300,00	250,00
Faste omkostninger	200,00	200,00	200,00	200,00
EBITDA	0,00	150,00	100,00	50,00

Igangværende arbejder	0,00	0,00	200,00	0,00
Forudbetalinger fra kunder	400,00	0,00	0,00	0,00

Nedenfor er forskellen på indregningen med fuld viden fra begyndelsen og den faktiske indregning på henholdsvis omsætning og resultat:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Korrekt omsætning	800,00	1.400,00	1.200,00	1.000,00
Estimeret omsætning	837,50	1.487,50	1.075,00	1.000,00
Fejlinformation	-37,50	-87,50	125,00	0,00

Korrekt EBITDA	0,00	150,00	100,00	50,00
Estimeret EBITDA	67,50	307,50	-125,00	50,00
Fejlinformation	-67,50	-157,50	250,00	0,00

11.2 Case B – En ordreproducerende virksomhed

Nedenstående tekst stammer fra opgaven:

Virksomheden B er en produktionsvirksomhed, hvis primære indtægtskilde er salg af fiskekonserves. Virksomheden beskæftiger sig primært med én bestemt fiskeart, som indkøbes, forarbejdes og kommes på dåse. Fiskene til det kommende års produktion indkøbes over en kortere periode på året, hvor der er sæson for indfangning af netop denne fisk. Man har opnået mange års erfaring med produktionen, som naturligt er under konstant optimering.

Virksomhedens kunder er store supermarkeds kæder. Størstedelen af omsætningen stammer fra årlige kontrakter med disse kæder, hvor der indgås en kontrakt om levering af en vis mængde fordelt hen over året. Virksomheden indregner derfor omsætningen ved levering af varerne til kunderne.

Supermarkederne har en stærk forhandlingsposition, da B's afsætningsmarked er domineret af nogle få stærke kunder. Virksomhedens lønsomhed er derfor i al væsentlighed afhængig af henholdsvis indkøbsprisen for fisken, en effektiv og kvalitetspræget produktion samt de årlige kontrakter med supermarkeds kæderne.

Følgende gælder omkring virksomhedens omsætning:

- Omsætningen i 3 regnskabsår har i B været således (ved indregning på leveringstidspunktet):
 - År 1 10.000
 - År 2 12.000
 - År 3 14.500
 - År 4 16.000
- Virksomheden har regnskabsår der følger kalenderåret.
- Produktionen i C er meget sæsonpræget, da virksomheden må behandle fiskene i umiddelbar forlængelse af, at de har fået dem leveret – en meget stor del, at årets produktion ligger således i månederne efter sæsonen for den pågældende fisk, hvilket er fra november til februar.
- Dette betyder, at virksomheden den 31/12 hvert år, har et lager af færdigproducerede varer, som allerede er solgt på kontrakt, der svarer til 30% af årets samlede omsætning.

Nedenfor er det illustreret, hvilken effekt det ville have, hvis omsætning i stedet indregnes på det tidspunkt, hvor de allerede solgte varer er færdigproducerede:

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning indregnes ved levering	10.000	12.000	14.500	16.000
Omsætning indregnes ved afsluttet produktion	10.600	12.750	14.950	
Forskel	600	750	450	
Omsætning flyttet til tidligere år	3.000	3.600	4.350	4.800

(Omsætningen i år 4 er ikke medtaget, da denne afhænger af den omsætning, der ifølge reguleringen skulle indregnes i år 5)

11.3 Case C – Ændringer i standardkontrakten med kunden

Nedenstående tekst stammer fra opgaven:

Virksomheden C er en produktionsvirksomhed, som blandt andet producerer tårne til vindmøller for en af de store virksomheder i vindmølle-sektoren. C modtager tegninger og specifikationer fra kunden, men står selv for indkøb af råvarer. Produktionen af et tårn tager cirka 12 uger fra de begynder produktionen, til de færdige tårnsektioner køres ud af fabrikken. På grund af en uheldig sag med en anden leverandør har kunden for nylig set sig nødsaget til, af konkurrencemæssige årsager, at kræve, at der i købskontrakten tilføjes en klausul, der forbyder C at sælge producerede dele til andre kunder, i tilfælde af at de selv bliver nødt til at afbestille tårnet.

Hidtil har C indregnet omsætningen ved overgang af kontrollen til kunden – altså ved levering af tårnet, da produktionen ikke levede op til kravene, der tillader indregning i takt med produktionen. Med klausulen der forbyder C at sælge projektet til andre kunder, skal C nu i stedet indregne omsætningen i takt med produktionen, da der ikke er tale om et aktiv, der kan sælges til en anden kunde, og at en eventuelt alternativ leverandør ville skulle starte forfra, hvis de ikke får de dele C allerede har produceret.

Følgende gælder omkring virksomhedens omsætning:

- Omsætningen i 3 regnskabsår har i B været således (ved indregning på leveringstidspunktet):
 - År 1 6.000
 - År 2 6.900
 - År 3 8.100
 - År 4 9.400
- Færdiggørelsen af tårnene udvikler sig lineært over de 12 uger, som produktionen tager.
- Virksomhedens aktiviteter fordeler sig således hen over året, at den omsætning der flyttes til det tidligere regnskabsår, svarer til 6/52 af den samlede omsætning.
- Virksomheden har regnskabsår der følger kalenderåret.
- Fra 1/1 år 1 opererer med den ændrede kontrakt, hvilket vil sige at man fra dette tidspunkt, indregner omsætningen løbende.

Nedenfor er det illustreret, hvilken effekt det har, at virksomheden tvinges til at ændre formuleringen i kontrakten med kunden:

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

31/12	År 1	År 2	År 3	År 4
Omsætning indregnes ved levering	6.000	6.900	8.100	9.400
Omsætning indregnes løbende	6.796	7.038	8.250	
Forskel	796	138	150	

Omsætning flyttet til tidligere år	0	796	934	1.084
---	----------	------------	------------	--------------

(Omsætningen i år 4 er ikke medtaget, da denne afhænger af den omsætning, der ifølge reguleringen skulle indregnes i år 5)

11.4 Case D – Allokering af transaktionspris ved salg af 'nye' produkter

Nedenstående tekst stammer fra opgaven:

Virksomheden D har udviklet et økonomistyringssystem til mindre virksomheder, hertil tilbyder D kunderne en serviceaftale, hvor de afhjælper problemer, foretager opdateringer og uddanner nyt personale i brugen af systemet. Servicen sælges normalt for en 3-årig periode sammen med systemet, med mulighed for forlængelse når perioden udløber.

Virksomheden E er konkurrent til D og har også udviklet et økonomisystem, der ligeledes henvender sig til mindre virksomheder. Hidtil har E ikke tilbudt servicering af softwaren.

En potentiel kunde henvender sig til D for at få et tilbud på økonomisystemet samt en 3-årig serviceaftale. Samme potentielle kunde henvender sig til E, kunden foretrækker Es produkt, men ønsker en serviceaftale som den D tilbyder. E indvilger i at tilbyde denne service til samme pris for både system og serviceaftale som D.

En eventuel kontrakt opdeles for begge virksomheders vedkommende i to delleverancer, hvor den omsætning, der allokeres til selve økonomisystemet indregnes når systemet virker hos kunden, og den øvrige del fordeles over de 3 år serviceaftalen varer.

Levering af softwaren og opfyldelse af serviceaftalen skal i henhold til Exposure Draftet indregnes som to forskellige delleverancer.

Følgende gælder, hvis virksomhed D indgår aftale om levering med kunden:

- Når virksomheden sælger økonomisystemet uden serviceaftale er prisen som udgangspunkt 1.000, mens køb af 3 års yderligere service koster ligeledes 1.000.
- D har lavet et samlet tilbud til kunden på 1.500 for både økonomisystem og serviceaftale.
- Service i de 3 år der ligger umiddelbart i forlængelse af køb af økonomisystemet indeholder normalt mere arbejde med uddannelse end den service der tilkøbes senere, ved denne er der

Revenue from Contracts with Customers – fra regnskabsbrugerens synsvinkel

som oftest behov for små tilpasninger af systemet i stedet. D vurderer derfor, at det arbejde de ligger i de to forskellige serviceperioder er sort set ens.

- D forventer, at deres arbejdsindsats i serviceperioden fordeler sig jævnt over de 3 år.
- Systemet leveres 1/1 år 1, og serviceaftalen træder i kraft samtidig.
- Når systemet først er solgt, har kunden ret til at bruge og tilpasse systemet som de ønsker fremover – uden tidsbegrænsning.

Følgende gælder, hvis virksomhed E indgår aftale om levering med kunden:

- Når virksomheden sælger økonomisystemet er prisen som udgangspunkt 1.000
- D har lavet et samlet tilbud til kunden på 1.500 for både økonomisystem og serviceaftale.
- Virksomheden leverer normalt ikke service, kan ikke lave et pålideligt estimat på en selvstændig salgspris for denne delleverance.
- Herudover er forudsætningerne de samme som for virksomhed D

Allokeringen af vederlaget til de to forskellige delleverancer bliver i overensstemmelse med artikel 73 som nedenstående, hvor virksomhed D anvender "justeret markedsværdi" for begge produkter og virksomhed E må anvende residualmetoden for serviceaftalen:

	Selvstændig salgspris	Andel i procent	Allokeret vederlag
Virksomhed D			
Salg af økonomisystem	1.000	50 %	750
Serviceaftale	1.000	50 %	750
Total	2.000	100 %	1.500
Virksomhed E			
Salg af økonomisystem	1.000		1.000
Serviceaftale	?		500
Total			1.500

På baggrund af dette og forudsætningerne ovenfor, bliver indregningen af omsætningen over de tre år kontrakten varer således:

31/12	År 1	År 2	År 3
Virksomhed D			
Omsætning fra salg af økonomisystem	750		
Omsætning fra serviceaftale	250	250	250
Omsætning i alt	1.000	250	250
Virksomhed E			
Omsætning fra salg af økonomisystem	1.000		
Omsætning fra serviceaftale	167	167	167
Omsætning i alt	1.167	167	167
Forskel	-167	83	83