



BI Norwegian Business School - campus Oslo

GRA 19204

Master Thesis in Accounting and Auditing

Thesis Master of Science

Agent og prinspal - Fra IAS 18 til IFRS 15

Navn: Karianne Linås, Maria Elder Larsen

Start: 01.01.2018 09.00

Finish: 03.09.2018 12.00

i) Forord

Denne masteroppgaven er en del av det toårige masterstudiet i regnskap og revisjon ved Handelshøyskolen BI. Oppgaven er skrevet av to studenter over et semester og utgjør 30 studiepoeng. Å skrive masteravhandling er en lang og krevende prosess, men også svært interessant og lærerik. Vi har tilegnet oss mye interessant kunnskap om IFRS generelt, og spesielt om IFRS 15, herunder bestemmelsene om agent og prinsipal.

Vi ønsker å benytte denne muligheten til å takke vår veileder Hans Robert Schwencke for god og detaljorientert veiledning gjennom hele prosessen. Vi vil rette en spesiell takk til fagpersonen Jan Aastveit som har stilt opp med stort engasjement, mye kunnskap og gode råd. Takker også Åselin Løvik fra Finanstilsynet med sitt bidrag. Vi vil også takke våre intervjuobjekter for deres tid og innsikt, herunder Statkraft v/ Karin Råd, Telenor v/ Torkild Haugnes og Frode Veiseth, samt Swedish Match v/ Camilla Berard-Andersen og Johanna Tegelman. Uten de overnevntes engasjement og faglige ekspertise ville vi ikke fått den verdifulle innsikten om anvendelse og praktisering av regnskap.

På et personlig plan vil vi takke våre foreldre for god og kontinuerlig støtte, tilbakemeldinger og korrekturlesing av oppgaven. En spesiell takk til Gyrid Elder, for sin utrettelige jakt på intervjuobjekter i Telenor.

Til slutt vil vi takke hverandre for et semester med utrolig mye latter, kaffe og uendelige diskusjoner om hva vi skal ha til lunsj. Vi har fått verdifull erfaring om samarbeid og hvordan vi skal dra nytte av våre ulike faglige styrker.

Vi håper oppgaven byr på interessant lesning!

ii) Sammendrag

IFRS 15 medførte en mer omfattende og helhetlig regulering av agent- og prinsipalvurderinger. Tilsvarende bestemmelser i IAS 18 var kortfattede og overordnede, uten detaljregulering. Reguleringen i IFRS 15 er ekstensiv og kontraktsfokusert, i motsetning til IAS 18 som er prinsippbasert og transaksjonsfokusert. Implementeringen av ny standard har fått varierende effekt for regnskapsprodusentene på grunn av stor variasjon i praksis under IAS 18.

Den juridiske analysen av bestemmelsene har klargjort at IFRS 15 er mindre fleksibel på grunn av omfattende regulering. Reguleringen gir tydelige rammer som fjerner en betydelig del av mulighetene for varierende tolkning.

Totalt sett har essensen i reguleringen etter vår mening ikke endret seg betydelig. Fokuset har skiftet fra risiko og fordeler, til kontroll, men ettersom rasjonelle aktører sjeldent tar på seg betydelig risiko uten å ha kontroll, er det begrenset med endring. Unntaket er kredittrisiko, ettersom flere aktører klassifiserte seg som prinsipal under IAS 18 med dette som eneste argumentasjon.

Vår mening er likevel at innføringen av IFRS 15 har hatt positiv effekt. Ved å fjerne usikkerhet og fleksibilitet har standarden ført til høyere kredibilitet og sammenlignbarhet av regnskapsinformasjon. Etter vår mening gir dette økt verdiskapning på bakgrunn av at økt trygghet for regnskapsbrukerne.

iii) Forkortelser

BC - Basis for Conclusions

EFRAG - European Financial Reporting Advisory Group

EU - European Union

EØS - Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet

IASB - International Accounting Standards Board

IAS - International Accounting Standards

IASB - International Accounting Standards Board

IASC - International Accounting Standards Committee

IE - Illustrative examples

IFRIC - International Financial Reporting Interpretations Committee

IFRS - International Financial Reporting Standards

NGAAP - Norwegian Generally Accepted Accounting Principles

TRG - Transition Research Group for Revenue Recognition

US GAAP - United States Generally Accepted Accounting Principles

iv) Definisjoner

Definisjonene er hentet fra IFRS 15 - Vedlegg A

Contract: An agreement between two or more parties that creates enforceable rights and obligations.

Contract asset: An entity's right to consideration in exchange for goods or services that the entity has transferred to a customer when that right is conditioned on something other than the passage of time (for example, the entity's future performance).

Contract liability: An entity's obligation to transfer goods or services to a customer for which the entity has received consideration (or the amount is due) from the customer.

Customer: A party that has contracted with an entity to obtain goods or services that are an output of the entity's ordinary activities in exchange for consideration.

Income: Increases in economic benefits during the accounting period in the form of inflows or enhancements of assets or decreases of liabilities that result in an increase in equity, other than those relating to contributions from equity participants.

Performance obligation: A promise in a contract with a customer to transfer to the customer either: (a) a good or service (or a bundle of goods or services) that is distinct; or (b) a series of distinct goods or services that are substantially the same and that have the same pattern of transfer to the customer.

Revenue: Income arising in the course of an entity's ordinary activities.

Stand-alone selling price (of a good or service): The price at which an entity would sell a promised good or service separately to a customer.

Transaction price (for a contract with a customer): The amount of consideration to which an entity expects to be entitled in exchange for transferring promised goods or services to a customer, excluding amounts collected on behalf of third parties.

Innholdsfortegnelse

I) FORORD	I
II) SAMMENDRAG	II
III) FORKORTELSER	III
IV) DEFINISJONER	IV
INNHOLDSFORTEGNELSE	V
1. INNLEDNING	1
1.1 INTRODUKSJON	1
1.2 BAKGRUNN FOR VALGT TEMA	2
1.3 PROBLEMSTILLING	3
1.4 AVGRENSNING	3
2. METODE	5
2.1 INTRODUKSJON	5
2.2 TRADISJONELL JURIDISK METODE	5
2.3 JURIDISK METODE INNENFOR IFRS	5
2.3.1 <i>Generelt</i>	5
2.3.2 <i>IFRS, EU og Norge</i>	6
2.3.2.1 Introduksjon	6
2.3.2.2 Forordninger og direktiver	6
2.3.2.3 Prosessen i Norge	7
2.3.3 <i>Tolkning av oversettelser</i>	8
2.3.4 <i>Juridisk status</i>	9
2.3.4.1 Introduksjon	9
2.3.4.2 Standard og vedlegg	9
2.3.4.3 Clarifications	10
2.3.4.4 Uttalelser fra IASB	11
2.3.4.5 Basis for Conclusions	11
2.3.4.6 Illustrerende eksempler	12
2.3.4.7 Anvendelse	13
2.4 ANNEN KILDEBRUK	14
2.5 INTERVJU TIL EKSEMPLIFISERING AV ANVENDELSE	15
2.5.1 <i>Kartlegging av tolkning gjennom intervjuer</i>	15
2.5.2 <i>Forskningsintervju</i>	15
2.5.3 <i>Intervjuobjektene</i>	16
2.5.3.1 Valg av selskaper	16
2.5.3.2 Telenor	17
2.5.3.3 Statkraft	17
2.5.3.4 Swedish Match	18
3. BAKGRUNN	20
3.1 KORT OM IFRS	20
3.2 UTVIKLINGEN AV IFRS 15	21
3.3 FRA RESULTATORIENTERING TIL BALANSEORIENTERING	21
3.4 IFRS 15: OPPBYGGING OG VIRKEOMRÅDE	22
3.5 AGENT OG PRINSIPAL I IFRS 15	23
3.5.1 <i>Introduksjon</i>	23
3.5.2 <i>Oversikt over regelverket</i>	24
3.5.3 <i>Situasjonsbeskrivelse</i>	24
3.5.4 <i>Når er en tredjepart involvert?</i>	25
3.6 IAS 18	25
3.6.1 <i>Formål og virkeområde av IAS 18</i>	25
3.6.2 <i>Agent og prinsipal i IAS 18</i>	26
3.6.2.1 <i>Reguleringen av agent og prinsipal</i>	26

3.6.2.2 Begrepsbruk i IAS 18.....	27
3.6.2.3 Anvendelse av bestemmelser om agent og prinsipal i IAS 18.....	28
3.7 UTGANGSPUNKT FOR SAMMENLIGNING AV STANDARDENE.....	28
4. ANALYSE AV AGENT- OG PRINSIPALVURDERINGER.....	29
4.1 INTRODUKSJON	29
4.2 HOVEDREGEL I IAS 18 OG IFRS 15	29
4.3 LØFTET TIL KUNDEN	30
4.3.1 <i>Hvordan inntekter fra kontrakter skal innregnes etter IFRS 15</i>	30
4.3.2 <i>Avtalte varer og tjenester av særskilt karakter</i>	31
4.3.2.1 Overordnet om reguleringen i IFRS 15	31
4.3.2.2 Særskilt av art eller egenskap	31
4.3.2.3 Særskilt i kontekst av kontrakten.....	33
4.3.2.3.1 Introduksjon og formål til vilkåret.....	33
4.3.2.3.2 Faktorer som indikerer at løftene ikke kan identifiseres separat.....	34
4.3.2.3.3 Indikator i IFRS 15.29 a): Vesentlig integrering.....	34
4.3.2.3.4 Indikator i IFRS 15.29 b): Vesentlig modifikasjon eller tilpasning	36
4.3.2.3.5 Indikator i IFRS 15.29 c): Innbyrdes avhengig av eller forbundet.....	37
4.3.2.3.6 Oppsummering om separat identifiserbare avtalte varer og tjenester i IFRS 15.....	39
4.3.3 <i>Varer eller tjenester som alene ikke er av særskilt karakter</i>	39
4.3.4 <i>Hvordan inntekter fra transaksjoner skal innregnes etter IAS 18</i>	40
4.3.4.1 Identifisering av komponenter i en transaksjon.....	40
4.3.4.2 Effekt av endring fra IAS 18 til IFRS 15.....	41
4.3.4.3 Sammensatte leveranser vs. kommersielt knyttede transaksjoner	41
4.4 HVA SOM KAN AVTALES OG HVA DET INNEBÆRER Å HA KONTROLL	42
4.4.1 <i>Ytterligere veiledning om løftet til kunden</i>	42
4.4.2 <i>Hva de avtalte varer og tjenester kan bestå av</i>	43
4.4.2.1 Hva som kan avtales i kontrakten	43
4.4.2.2 Videre salg av rettigheter.....	44
4.4.2.3 Sørge for levering for annen part.....	44
4.4.3 <i>Hva det innebærer å ha kontroll</i>	45
4.4.3.1 Kontrollvurdering etter IFRS 15.33.....	45
4.4.3.2 Når er varer og tjenester eiendeler som kan kontrolleres?.....	46
4.4.3.3 Foretakets evne og mulighet til å styre bruken	46
4.4.3.4 Hva det innebærer å styre bruken av en eiendel	47
4.4.3.5 Hindre at andre styrer bruken	48
4.4.3.6 Hva det innebærer å få så godt som alle de gjenværende fordelene.....	48
4.4.3.7 Foretakenes kontrollvurderinger i praksis	49
4.4.4 <i>Kontroll i IAS 18</i>	50
4.5 HVA PRINSIPALEN KAN HA KONTROLL OVER	51
4.5.1 <i>Sammenheng med øvrig regulering av kontroll</i>	51
4.5.2 <i>Varer eller andre eiendeler</i>	51
4.5.3 <i>Rett til å få utført tjenester av annen part</i>	52
4.5.4 <i>Integrering med varer eller tjenester fra annen part</i>	53
4.5.4.1 Sammenheng med IFRS 15.29	53
4.5.4.2 Konkret veiledning for der andre parter er involvert.....	53
4.6 INDIKATORER PÅ OM ET FORETAK HAR KONTROLL.....	54
4.6.1 <i>Har foretaket kontroll før levering?</i>	54
4.6.2 <i>Formål med indikatorene i IAS 18 og IFRS 15</i>	55
4.6.3 <i>Gjeldende indikatorers vekt og betydning</i>	56
4.6.4 <i>Indikator: Ansvar</i>	57
4.6.4.1 Hvem har hovedansvaret etter IFRS 15?	57
4.6.4.2 Hovedansvar etter IAS 18.....	59
4.6.4.3 Anvendelse av indikatoren om ansvar	60
4.6.5 <i>Beholdningsrisiko</i>	61
4.6.5.1 Hvordan vurdere foretakets beholdningsrisiko?.....	61
4.6.5.2 Anvendelse av indikatoren beholdningsrisiko	63
4.6.5.3 Er beholdningsrisiko en god indikator?	64
4.6.5.4 Sammenligning med indikatoren for beholdningsrisiko i IAS 18	64
4.6.6 <i>Indikator: Prissetting</i>	65
4.6.6.1 Hva det betyr å sette prisen.....	65
4.6.6.2 Sammenligning med tilsvarende indikator i IAS 18.....	66
4.6.6.3 Eksemplifisering og anvendelse av prissettingsindikatoren	67
4.6.7 <i>Kontroll vs. betydelig risiko</i>	68

4.6.8 Hva som ikke har blitt videreført og hvorfor	69
4.6.8.1 Kreditrisiko som indikator	69
4.6.8.2 Provisjon som indikator	71
4.6.9 Oppsummering	71
4.7 NÅR FORELIGGER IKKE KONTROLL?	72
4.7.1 Unntak for midlertidig overføring av eiendomsrett i IFRS 15	72
4.7.2 Overføring av juridisk eiendomsrett i IAS 18	74
4.7.3 Anvendelse angående overføring av juridisk eiendomsrett	75
4.8 PRINSIPALENS INNTEKTSFØRING	76
4.9 AGENTSTATUS OG AGENTENS INNTEKTSFØRING	77
4.9.1 Agenter	77
4.9.2 Agenter har ikke kontroll	77
4.9.3 Agentens inntektsføring	78
4.10 OVERTAKELSE AV LEVERINGSFORPLIKTELSE	79
4.10.1 Oversikt over regelen	79
4.10.2 Hva består en overtakelse eller overføring i?	79
4.10.3 Agent i den samme transaksjonen?	80
5. KONKLUSJON: FORSKNINGSFUNN OG EGNE BETRAKTNINGER	82
5.1 INTRODUKSJON TIL FORSKNINGSFUNN	82
5.2 DE STØRSTE ENDRINGENE	82
5.2.1 Fra risiko til kontroll	82
5.2.2 Krav til helhetlig vurdering	83
5.3 UTFORMING OG MENGDE AV REGULERING	84
5.3.1 Hvordan har utformingen av IAS 18 fungert i praksis?	84
5.3.2 Syn på endringene av reguleringstilnærming	85
5.3.2.1 Selskapenes oppfatning	85
5.3.2.2 Vårt syn på endringene	87
5.3.2.3 Sammenlignbarhet: Hvorfor det er viktig og hvorfor den har blitt bedre	88
5.3.2.4 Oppsummering om kost og nytte	89
5.4 KONKLUSJON	90
REFERANSELISTE	91
ORDINÆR LITTERATURLISTE	91
ORDBØKER	94

1. Innledning

1.1 Introduksjon

Når en tredjepart er involvert i en leveranse av en vare eller tjeneste må regnskapsprodusenten vurdere om det er de selv eller tredjeparten som er den reelle leverandøren av varen eller tjenesten, og hvem som kun er involvert i å arrangere leveransen på vegne av den andre. Slike vurderinger har vært påkrevd av IAS 18, og er nå påkrevd av IFRS 15. Den som har hovedansvar for leveransen kalles prinsipal, og den som arrangerer leveransen kalles agent. Prinsipalen skal inntektsføre bruttobeløpet for leveransen, mens agenten inntektsfører kommisjonen. Under IFRS 15 er det selskapet som har kontroll på varen eller tjenesten før levering som er prinsipal.

Et enkelt eksempel på en transaksjon med vurderinger om agent og prinsipal er Forhandler AS som har en nettbutikk hvor kundene kan bestille varer levert rett hjem. Prisene fastsettes av den enkelte leverandør, og Forhandler AS får 10% kommisjon. Kunde A kjøper en sofa til kr. 10.000 på nettsiden til Forhandler AS. Sofaen leveres hjem til kunden av Leverandør AS. Forhandler AS har ikke hovedansvaret for å levere sofaen til kunden, har ingen beholdningsrisiko, og har ikke kontroll over sofaens pris. Forhandler AS konkluderer derfor med at de opptrer som agent og inntektsfører kommisjonen på kr. 1000. Leverandør AS inntektsfører kr. 10.000 og kostnadsfører kommisjonen.

Dersom Forhandler AS hadde vært prinsipal ville de inntektsført kr. 10.000, kostnadsført kr. 9.000 som utgift til Leverandør AS, og endt opp med en profitt på kr. 1000. Status som agent eller prinsipal påvirker kun omsetning, ikke resultat.

1.2 Bakgrunn for valgt tema

Regnskapsstandarden IFRS 15 ble pliktig å benytte ved utarbeidelse av årsregnskap for børsnoterte selskaper for regnskapsår som begynner 01.01.2018. Vi finner implementeringen av IFRS 15 med den praksisen som utvikles meget interessant. Det er i denne fasen mange av problemstillingene knyttet til standarden oppstår og løses, og praksis for videre bruk skapes. Vi ønsker å være med på å kartlegge og bidra i utviklingen av hvordan man bør anvende standarden. Vi har en ambisjon om å bringe faget videre innenfor den problemstillingen vi har valgt oss ut. Motivasjonen for temaet har rot i en ambisjon om å bli faglig dyktige i vurderinger om inntektsføring som er et av de viktigste områdene innenfor regnskapsføring, og dermed ha en faglig styrke som gir oss en fordel når vi skal ut i arbeidshverdagen som revisorer.

IFRS 15 er en meget omfattende og lang standard, og vi har derfor sett oss nødt til å velge ut et område å fokusere på. I dette valget har vi tatt i betraktning flere hensyn, blant annet hva som på daværende tidspunkt var uavklart, enkeltområder hvor regnskapsprodusentene har større utfordringer, potensial for å gå i dybden på de juridiske aspektene, samt vår egen faglige interesse. Valget falt på kategorisering som agent eller prinsipal innenfor IFRS 15. I korthet kan man si at kategoriseringen omhandler hvilken status man har i forhold til standarden, som igjen får konsekvenser for hvordan man skal gjennomføre inntektsføringen etter IFRS 15. Vi mener dette er meget relevant og i tråd med hvordan transaksjoner i næringslivet organiseres.

Agenter er som kjent noen som opptre på vegne av andre, mens prinsipalen er hovedmannen. Problemstillinger rundt agenter er kun aktuelt der en tredjepart tar del i transaksjoner som normalt sett foregår mellom to parter. Det vanlige er at det er én bedrift som leverer noe til en kunde, men når det er en part til involvert i leveransen oppstår det et krav om å vurdere om hvem av de profesjonelle partene som er agent og prinsipal i henhold til IFRS 15.

Flere bedrifter har uttrykt problemer ved implementering av bestemmelsene om agent og prinsipal, og det viser seg å være mange utfordringer knyttet til kategoriseringen. Det er disse utfordringene vi søker å finne ut av, gjennom både

en teoretisk vurdering av tidligere og gjeldende standarder, samt ved å undersøke hvordan den nye standarden får utslag i praksis. Basert på nevnte mål utarbeidet vi problemstillingen som følger under.

1.3 Problemstilling

“Hva sier IFRS 15 om agent- og prinsipalvurderinger? Hvordan skal disse forstås, og hvordan er bestemmelsene ulike sammenlignet med tilsvarende bestemmelser i IAS 18?”

Formålet med oppgaven er et dypdykk i reguleringen rundt vurderingen selskaper må gjennomføre når det er tre parter involvert i en kjøp-salg transaksjon.

Det vil først bli gjort en inngående gjennomgang av metodebruk i oppgaven, så følger en teoridel, deretter følger en dyptgående analyse og tolkning av ordlyden i standarden. Analysen inneholder vår egen forståelse av standarden, og forståelsen til tre utvalgte regnskapsprodusenter. Vi har gjennomført intervjuer av representanter for tre aktuelle selskaper og har knyttet resultatene opp mot den juridiske analysen.

1.4 Avgrensning

IAS 11 behandler et særrområde av inntektsføring som faller utenfor vår problemstilling, og standarden vil derfor ikke behandles i denne avhandlingen. IAS 11 omhandler anleggskontrakter, og selv om standarden er erstattet med IFRS 15, reises det etter vår vurdering ingen problemstillinger av relevans for agent og prinsipal i tilknytning til IAS 11. Ulikheter og tilknytning til US GAAP vil heller ikke være et tema i avhandlingen. IFRS 15 er til dels basert på tidligere standarder i US GAAP, men den amerikanske versjonen er ikke helt lik den til IASB. Det er ulik status på noen av utgivelsene som er gitt i tilknytning til standarden, samt at FASB har gjort enkelte endringer på sin versjon. Dette sammen med et nødvendig hensyn til tidsbruk har gjort at vi har valgt og ikke sammenligne IFRS med US GAAP.

Behandlingen avgrenses til å gjelde regulering for børsnoterte selskaper, og vil dermed ikke inkludere regulering av små og mellomstore bedrifter som bruker IFRS for SMEs, eller andre nasjonale regnskapsstandarder. Vi har også valgt å

avgrense analysen på enkelte områder hvor vi finner vurderingene for generelle for vår problemstilling. Dette gjelder hva og når inntekt skal føres, da de samme reglene gjelder for all inntektsføring i henhold til IFRS 15, og i så måte ikke er spesielt for vårt valgte område.

2. Metode

2.1 Introduksjon

Formålet med avhandlingen er å svare på problemstillingen slik den er uttrykt ovenfor ved bruk av vitenskapelige metoder. Dette kapittelet redegjør for den metodiske tilnærmingen benyttet for å besvare problemstillingen. Begrunnelse for valg av metode, og hvordan vi benytter metoden i forhold til IFRS følger. Samt en kortfattet del med redegjørelse av bruk av intervju i avhandlingen, og en introduksjon av intervjuobjektene.

2.2 Tradisjonell juridisk metode

Erik Magnus Boe (2012, s.87) definerer tolkning som “å legge mening i et utsagn”, og tolkning av lovregler som kartlegging av deres innhold. På denne måten kan vi bestemme innholdet av paragrafene i IFRS 15 som nettopp gir uttrykk for regler. Gangen i tolkning er at man tar utgangspunkt i teksten, og deretter de andre rettskildefaktorene. Tolkning av en tekst begynner med den “normale” språklige forståelsen av det som er skrevet, deretter tar man andre rettskildefaktorer med i vurderingen. Sluttproduktet er ifølge Boe (2012, s. 94) “den ferdig tolkede lovregelen”, og med dette en kartlegging av regelens innhold.

Innenfor IFRS-rammeverket brukes ikke tradisjonelle rettskildefaktorer, men heller IFRS sine egne kilder og tilhørende dokumenter i tolkning av standardene. Fremgangsmåten for tolkning i IFRS er likevel tilnærmet lik den som brukes i tradisjonell juridisk metode. Kildene og mer om juridisk metode innenfor IFRS gjennomgås i nærmere detalj i neste delkapittel.

2.3 Juridisk metode innenfor IFRS

2.3.1 *Generelt*

IFRS er regnskapsstandarder som inneholder regler for hvordan regnskapet skal utarbeides og fremstilles. I de senere årene har IASB gitt standardene et mer juridisk preg, herunder språk og oppbygging. Dette er tydelig om man ser på utviklingen og utformingen til de nyere utgivelsene. IFRS 15 følger denne nye tradisjonen, og det vil derfor være naturlig å bruke juridisk metode til å vurdere og avgjøre innholdet av bestemmelsene i standarden. Tolkning av ordlyd står helt

sentralt i denne prosessen, og er hva vi i hovedsak skal foreta oss i denne avhandlingen. Dette vil foregå med utgangspunkt i kilder som er naturlige å bruke i tilknytning til IFRS.

2.3.2 IFRS, EU og Norge

2.3.2.1 Introduksjon

IFRS ble pliktig for børsnoterte selskaper i Norge som følge av EØS-avtalen og plikten er hjemlet i rskl. § 3-9. Innføringen av IFRS i Norge skjedde etter en omfattende debatt i EU i 1990-årene som endte med vedtak i 2002 om at IFRS-standardene skulle brukes i EU. Fra 2005 ble IFRS pliktig for børsnoterte selskaper i EU og EØS (Schwencke, Haugen, Baksaas, Stenheim & Avlesen-Østli, 2018). I dette delkapittelet skal vi gi en kort innføring av virkningen av forordninger og direktiver fra EU, både hos fullverdige EU-medlemmer og i Norge som EØS-medlem. Dette er for å gi en forståelse av hvordan regelverk fra EU blir en del av norsk rett, og hva vi er bundet til i Norge. En oversikt over prosessen for godkjenning av standardene i Norge vil også bli gitt.

2.3.2.2 Forordninger og direktiver

Forordninger er ifølge nettstedet Europalov (2018) en bindende rettsakt som skal følges i hele EU, og som har direkte virkning i medlemslandene. EU har 23 offisielle språk, og forordningene blir utgitt på alle de offisielle språkene (Europalov, 2018). Norsk er ikke et av disse. Når det foreligger en versjon på det språket som offisielt brukes av EU-landet, er forordningen mulig å påberope seg, og det kreves ingen ytterligere implementering til nasjonal rett for at den skal være juridisk bindende. Ifølge nettstedet Europalov (2018) kreves det at Norge gjennomfører forordningene dersom de blir tillagt EØS-avtalens vedlegg, og blir ikke bindende før gjennomføringen. Forordninger skal inntas slik de er gitt, og det er ingen spillerom for nasjonale myndigheter i forhold til innholdet av forordningene. Norge som EØS-stat har en plikt til å gjennomføre forordningen slik den foreligger fra EU. Nettstedet hevder videre at det vanlige er at gjennomføringen skjer gjennom å innta forordningen i egen forskrift (Europalov, 2018). Tilknytning til EØS-avtalen refereres, og er i så måte åpenbar. Alternativt blir eksisterende lovverk endret, eller det gis nye lover eller forskrifter.

Direktiv er definert som “en rettsakt som fastsetter et mål som landene skal oppnå” (Europalov, 2018). Direktiver gir mer spillerom enn forordninger, da det er opp til nasjonal lovgiver velge form og utforming i nasjonal lov slik at målet blir nådd (Europalov, 2018). Med andre ord tilpasses direktiver normalt vårt lovverks oppbygning og struktur, og man kan ikke nødvendigvis se om de opprinnelig er fra EU eller ikke, uten å gå i forarbeidene.

2.3.2.3 Prosessen i Norge

IFRS ble inntatt gjennom det norske medlemskapet i EØS med forpliktelsen til å gjøre forordninger til en del av norsk rett. De internasjonale regnskapsstandardene ble i sitt opprinnelige format inntatt ved forskrift 17. des. 2004 om gjennomføring av EØS-regler. IFRS har altså status som forskrift, eller mer nøyaktig vedlegg til forskrift, jf. § 3 vedlegg. Vedlegget er fullt ut en del av forskriften. IFRS er altså gitt med hjemmel i norsk lov, og er juridisk bindende i Norge.

Nye standarder og endringer på de eksisterende må først godkjennes i EU, og deretter gjøres til en del av norsk forskrift (DIB, 2018). Prosessen er beskrevet i nærmere detalj nedenfor. Dette er relevant i forhold hvilken versjon som skal brukes og kan håndheves i Norge, med andre ord hva som er juridisk gjeldende i Norge.

Prosessen starter med at IASB gir ut standarder, og utgivelsen starter en endorsement-prosess i EU. EU sin prosess starter med at EFRAG kommer med en innstilling, og denne innstillingen går på høring i EU (Myrbakken & Haakanes, 2015). Høringsrundene ender med at EFRAG gir en innstilling til EU sitt politiske apparat hvor den vedtas. Standarden publiseres i Official Journal på alle de offisielle EU-språkene. Umiddelbart etter standarden er godkjent i EU, vil den godkjente rettsakten sendes fra EU til Norge. Finanstilsynet utgir et EØS-notat om den godkjente rettsakten som skal forklare hvorfor vi trenger denne lovgivningen i Norge (Myrbakken & Haakanes, 2015). Dette er en ren formalitet i forhold til IFRS-standardene. Utgivelsen starter en formell prosess hvor standarden skal innom EØS-komiteen og Utenriksdepartementet, og ender med at finansdepartementet vedtar en endringsforskrift som endrer IFRS-forskriften og standarden inkorporeres som en nummerreferanse i rskl. § 3-9. Nummerreferansen er en link til den godkjente standarden fra EU, og når denne

legges inn vil standarden være juridisk bindende i Norge, og må følges av selskapene.

Utenriksdepartementet er ansvarlig for å oversette IFRS til norsk fra originalspråket engelsk, men IFRS er ikke tilpasset lovverket ytterligere. Dette er i tråd med hvordan forordninger fungerer, og Utenriksdepartementet er ansvarlig for at oversettelsen er fullstendig i tråd med den opprinnelige forordningen. I tilfeller der det er uoverensstemmelse mellom oversettelse og originalen, vil den norske oversettelsen være i strid med EØS-avtalen. Konsekvensen av å være i strid med EØS-avtalen er at Norge kan bli dømt i EFTA-domstolen, og bli påbudt å endre den aktuelle regelen ved dom.

2.3.3 Tolkning av oversettelser

Hvordan man tolker oversettelser, og hva slags problemer som kan oppstå i forhold dette er interessant i forhold til avhandlingen siden opprinnelsen til de aktuelle reglene ligger utenfor Norges grenser.

Alle de offisielle oversettelsene av EU-dokumenter er likeverdige juridisk sett (Europalov, 2018). Spørsmål kan derfor oppstå om det faktiske innholdet er tilsvarende, da blant annet ord og uttrykksform vil variere mye over så mange forskjellige språk. Et slikt system kan derfor gi opphav til tolkningstvil i forhold til det faktiske innholdet av reglene. Vi har det noe av det samme problemet i Norge. Norsk er ikke inkludert i de offisielle språkene til EU, og vi må derfor selv oversette til norsk. I realiteten skjer oversettingen i det enkelte land også i EU, og blir deretter godkjent av EU sitt apparat. Det er Utenriksdepartementet som oversetter bestemmelsene som skal innlemmes i EØS-avtalen til norsk, og det gjelder også for IFRS. Her oppstår det samme problemet som innenfor EU. IASB sine utgivelser er på engelsk, og den norske versjonen må tilsvare den engelske i innhold. Dette er ikke uten videre enkelt å oppnå, og det kan også her oppstå tolkningstvil i forhold til hvordan man skal vurdere i henhold til standarden.

I Norge skal standarden tolkes med en presumsjon om at den norske oversettelsen og den engelske originalen har samme innhold, ifølge veileder Hans Robert Schwencke. Samtidig som denne tolkningspresumsjonen foreligger er det den

norske oversettelsen som er gjeldende norsk rett etter at den er inntatt i rskl. § 3-9. Håndheving av standarden må foregå etter den norske oversettelsen.

I denne avhandlingen har vi tolket ordlyden ved hjelp av en rekke ordbøker. Etter råd fra bibliotekarene ved Handelshøyskolen BI har vi valgt å referere til ordbøkene løpende i teksten. Informasjon om nøyaktig utgave og utgivelsesår til hver enkelt ordbok er nederst i referanselisten.

2.3.4 Juridisk status

2.3.4.1 Introduksjon

Standardene er de viktigste rettskildene i tilknytning til IFRS, men det er flere kilder som må tillegges vekt ved tolkning. IASB gir ut et mangfold av dokumenter i tilknytning til utgivelse av standarder, og disse vil bli gjennomgått i nærmere detalj nedenfor. Standardene har som tidligere nevnt status som forskrift, mens de andre utgivelsene fra IASB har ulik juridisk status. I det følgende skal vi avklare de mest sentrale rettskildenes juridiske status, og hva de inneholder.

2.3.4.2 Standard og vedlegg

IFRS 15 og IAS 18 er de standardene vi i hovedsak benytter i oppgaven. Standarder har en hoveddel og vanligvis vedlegg. Den juridiske statusen til vedlegget varierer med den aktuelle standard. I tilfelle med IFRS 15 er vedlegget bindende, i like stor grad som hoveddelen av standarden. Vedlegg B hvor bestemmelsene om agent og prinsipal finnes kalles Application Guidance, og er fullt ut bindende. Dette har sammenheng med formålet for å lage IFRS 15, som var preget av et ønske om mer veiledning. Omfattende veiledning har gjort IFRS 15 til et stort dokument, og det faktum at standarden er så detaljert bør gjøre det mindre nødvendig å finne svar i andre kilder. De aktuelle bestemmelsene om agent og prinsipal i IFRS 15 befinner seg i vedlegg B til standarden.

Hovedbestemmelsen om agent og prinsipal i IAS 18 finnes i hoveddelen av standarden. Dette er i tråd med IAS 18 sin mer kortfattede og prinsippbaserte utforming, som ikke er ment å regulere alle tilfeller, men heller lage tydelige prinsipper for inntektsføringen. Tilnærmingen har resultert i større vektlegging av ikke-bindende kilder som illustrerende eksempler og hvordan standarden har blitt anvendt over tid.

2.3.4.3 Clarifications

Clarifications ble publisert i 2016, og er en publikasjon av endringer som er gjort som reaksjon på høringsvar. IASB sender standardene ut på høring, akkurat som lovforslag blir sendt på høring, og får høringsvar tilbake. På bakgrunn av disse høringsuttalelsene oppdaterer IASB standarden der de finner det nødvendig, og publiserer deretter standarden på nytt med disse endringene. Dette ble gjort med den opprinnelige versjonen av IFRS 15 utgitt i 2014. Standarden slik den foreligger etter Clarifications er naturligvis juridisk bindende, da endringene blir inntatt i den nye versjonen av standarden. Denne versjonen er 2016-versjonen av IFRS 15, og dersom annet ikke er spesifisert er det denne versjonen vi referer til. Dersom vi referer til Clarifications fra 2016 er det for å fremheve at det er den nyeste versjonen, og at det er gjort endringer på den aktuelle bestemmelse gjennom denne utgivelsen.

Clarifications til IFRS 15 fra 2016 har i skrivende stund ikke fått en nummerreferanse i rskl. § 3-9, og er derfor ikke formelt inkorporert i norsk lovgivning per i dag. Dette faktum gjør at standarden ikke kan håndheves i Norge, og at det fortsatt er den opprinnelige versjonen fra 2014 som er bindende på nåværende tidspunkt. Det er kun et spørsmål om tid før Clarifications til IFRS 15 blir en del av norsk rett. Det er ventet at Clarifications vil bli innlemmet i norsk rett før årsregnskapene for 2018 avlegges. Selv om 2016-versjonen ikke er innlemmet i norsk rett, og derved ikke kan håndheves av Finanstilsynet, bør den anvendes av norske regnskapsprodusenter. Finanstilsynet uttalte i et brev til Den norske Revisorforening i desember 2005 at norske foretak kan bruke EU-godkjente standarder selv om de ikke formelt er innlemmet i EØS-avtalen (Schwencke et al., 2018). Ansatt i Finanstilsynet Jan Aastveit anser det som svært usannsynlig at Clarifications ikke blir innlemmet i norsk rett før årsregnskapene for 2018 avlegges. Aastveit oppgir at skulle det likevel bli slik at Clarifications ikke innlemmes i tide vil Finanstilsynet måtte diskutere situasjonen, men han presiserer at det er lite sannsynlig at konklusjonen i et slikt hypotetisk tilfelle skulle bli at Finanstilsynet vil legge 2014 versjonen til grunn.

Det er IFRS 15 med Clarification som vil bli gjeldende rett i Norge, og vi har derfor valgt å ta utgangspunkt i denne versjonen når vi har skrevet oppgaven. Alternativet med å bruke 2014-versjonen anser vi for å være lite hensiktsmessig,

da forskningen vår ville bli utdatert om meget kort tid. Videre ville det vært utfordrende å kartlegge praksis, ettersom samtlige foretak vi har vært i kontakt med bruker den oppdaterte standarden.

2.3.4.4 Uttalelser fra IASB

Uttalelser fra standardgiver er bindende, og kommer fra tolkningkomiteene. Tolkingsuttalelsene stammer fra IASC sin Standing Interpretations Committee (SIC), og fra Den internasjonale tolkningskomité for finansiell rapportering (IFRIC). Uttalelsene gis når det er et stort behov for avklaring som gjerne oppstår etter at standarden er tatt i bruk. Tolkingsuttalelser gjelder spesifikke problemstillinger, og de som er utgitt i relasjon til IAS 18 er utenfor hva som er relevant for vår problemstilling. I forhold til IFRS 15 er det i skrivende stund ikke blitt utgitt noen tolkningsuttalelser. Det er vurdert om man skal komme med tolkningsuttalelser vedrørende eiendom og anlegg, men gjennom ”agenda decisions” i mars 2018 avgjorde IFRIC at standarden er tilfredsstillende i sin nåværende form (IFRS, 2018a). ”Agenda decisions” er IFRIC sine avgjørelser om IASB trenger å gi ytterligere veiledning om enkelte temaer. Det er ikke gitt tolkningsuttalelser relevante for agent og prinsippal.

2.3.4.5 Basis for Conclusions

Basis for Conclusions, forkortet BC, er et dokument utgitt i tilknytning til standarden. Basis for Conclusions har som formål å vise hvordan IASB har nådd sine konklusjoner, samt hvordan de har vurdert og løst hovedproblemstillingene som er reist gjennom høringsrundene (BCCPA, 2018). I norsk sammenheng har BC sammenlignbar status som forarbeider, ifølge vår veileder Hans Robert Schwencke. Forarbeider blir i praksis tillagt betydelig vekt i norsk rett. I forhold til IFRS generelt er de tilknyttede BC også mye brukt i praksis. Revisorer som skal vurdere om regnskapet samsvarer med rammeverket, samt regnskapsprodusenter som skal utarbeide regnskapet, har tradisjonelt vært hyppige brukere av BC.

I forhold til IFRS 15 er ikke BC formelt bindende, som gitt av formål til IFRS 15.BC. IFRS 15 med sin grad av detaljorientering gir potensielt mindre behov for å bruke tilleggsdokumenter til å finne svar på problemstillinger. På tross av dette vil BC sannsynligvis fortsatt ha verdi som rettskilde i sammenheng med IFRS 15,

og vi har lagt betydelig vekt på betraktningene her i vår egen tolkning.

Dokumentet ble oppdatert i tilknytning til Clarifications til IFRS 15, og det er denne versjonen med oppdateringer vi har benyttet oss av. For å oppsummere er altså BC betydelig vektlagt i praksis, og er en relevant kilde i sammenheng med denne avhandlingen om IFRS 15.

2.3.4.6 Illustrerende eksempler

Illustrerende eksempler, forkortet til IE, fokuserer på spesifikke aspekter ved transaksjoner og kontrakter. IE er ikke juridisk bindende, og har tilsvarende status som forarbeider i norsk rett, i likhet med Basis for Conclusions for IFRS 15.

I tilknytning til IFRS 15 fremgår det tydelig at eksemplene ikke har til hensikt å gi tolkningsveiledning jf. IFRS 15.IE.B349. Eksemplene ble oppdatert i forbindelse med utgivelsen av 2016-versjonen av IFRS 15, og det er den siste versjonen vi har benyttet oss av i vår forskning. Bestemmelsene er illustrert med hypotetiske situasjoner, og bærer preg av å være mindre kompliserte enn virkeligheten ettersom problemstillingene ofte er avgrenset til kun å gjelde en eller to bestemmelser i standarden, jf. IFRS 15.IE.1. På grunn av denne avgrensingen og illustrerende eksemplers resulterende lavere kompleksitet, vil antakelig Basis for Conclusions tillegges større vekt i praksis siden formålet med en bestemmelse er meget sentralt for tolkningen av den.

IAS 18 har også noe mer veiledning i standardens tilhørende vedlegg Illustrerende eksempler. Denne er heller ikke en bindende del av standarden, men introduksjonen til IAS 18 IE ekskluderes ikke IE til bruk som tolkningsveiledning slik IFRS 15 sin gjør. IE for IAS 18 er utformet på en annen måte enn den for IFRS 15, og utformingen ligner betydelig på appendiksen til IFRS 15. Generelt kan man si at IAS 18 er utformet som forholdsvis kortfattede prinsipper, og det er lite veiledning for anvendelse inntatt i standarden. Dette har gjort at illustrerende eksempler i større grad har blitt vektlagt, for det er i stor grad den veiledningen som finnes på området. Resultatet er at ved anvendelse av IAS 18 har illustrerende eksempler blitt tillagt betydelig vekt ved praktisering. At illustrerende eksempler har blitt tillagt stor vekt i forbindelse med IAS 18 endrer ikke det faktum at denne juridisk sett ikke er bindende. I sammenheng med agent og prinsiplvurderinger antar vi likevel at foretakene i praksis ikke kan vurdere etter andre kriterier enn

det som illustrerende eksempler har gitt. Heller ikke i forbindelse med agent og prinsipal.

2.3.4.7 Anvendelse

Hvordan regler anvendes og praktiseres over tid er innenfor tradisjonell juridisk metode en viktig rettskildefaktor. Rettspraksis, forvaltningspraksis, kutymé og sedvane er alle eksempler på kilder som sier noe om hvordan reglene anvendes. Det er ingen tilsvarende rettskildefaktorer med direkte parallell til de ovennevnte innenfor IFRS-universet, men publikasjoner om anvendelse forekommer. IASB har ingen myndighet eller domstol som bestemmer om anvendelsen til konkrete selskaper er rett eller gal, og har dermed ikke denne type publikasjoner. Innenfor EU og EØS finnes det en paraplyorganisasjon for regnskapstilsyn, ESMA, som gir ut publikasjoner som kan være relevante rettskilder i forhold til anvendelse. På området om agent og prinsipal har vi likevel ikke funnet noe av interesse. Finanstilsynet er de som vurderer om IFRS er tilfredsstillende fulgt av de børsnoterte selskapene i Norge. Avgjørelsene og påbudene til Finanstilsynet blir publisert, men det er noe usikkert hva slags vekt disse skal gis i forhold anvendelse av IFRS. I forhold til vår avhandling er ikke dette av stor betydning, da vi ikke har funnet avgjørelser av relevans for vår problemstilling.

Anvendelse av regelverket er på generell basis relevant å vurdere, og anvendelse av standardene over tid vil i mange tilfeller spille en sentral rolle i vurderinger av de aktuelle bestemmelsene. I forbindelse med IFRS 15 og IAS 18 må det sannsynligvis skilles på hvor relevant praksis er som rettskildefaktor. Bakgrunnen er, som nevnt tidligere, de ulike utformingene på de to standardene. IAS 18 med sin prinsippbaserte tilnærming, har i større grad basert seg på at anvendelse av prinsippene over tid gir veiledning i hvordan de skal brukes. IFRS 15 på sin side har en tilnærming som tar utgangspunkt i den individuelle kontrakten med kunden og baserer seg på innholdet av denne. Dette gjør at praksis potensielt i mindre grad bør tillegges vekt siden innholdet og utforming av kontrakter individualiseres i stor grad, og dermed varierer meget.

Anvendelse av IFRS 15, herunder hvordan de praktiserende vurderer og tolker de relevante bestemmelser om agent og prinsipal, er en viktig del av avhandlingen. Det forteller oss hvordan regnskapsprodusentene vurderer, og gir oss grunnlag for

å analysere om praktiseringen er i tråd med det faktiske juridiske innholdet og formålet med bestemmelsene. Implementeringen er i skrivende stund fortsatt på et tidlig stadium, og det vil enda ikke være utgitt årsrapporter etter IFRS 15 når denne oppgaven leveres. Valg av tidspunkt for avhandlingen gir dermed mulighet for å påvirke og bidra til hvordan reglene om agent og prinsipal vil anvendes.

2.4 Annen kildebruk

Hoveddelen av avhandlingen er basert på juridiske kilder tilknyttet IFRS, men vi har også benyttet andre kilder som ikke faller inn under denne klassifiseringen. Disse kildene er hovedsakelig brukt til ordanalyse i kapittel 4, men også i teoridelen og enkelte andre steder i oppgaven. Disse kildene er sekundærkilder. Sekundærkilder er definert som kilder som bygger på eller er avhengig av primærkilder (Universitetet i Oslo, 2018). I vår avhandling har vi benyttet og vurdert sekundærkilder slik det er skissert nedenfor.

Vi har foretatt søk i databaser som Oria og Google Scholar. Benyttede kilder er vitenskapelige artikler fra fagfellevurderte tidsskrifter. Tidsskriftene er vurdert etter Norsk senter for forskningsdata (NSD) sin liste over vitenskapelige publiseringskanaler for å sørge for at informasjonen er pålitelig. Vi har også vektlagt artikler publisert av de største revisjonsselskapene, da disse har egne fagavdelinger som arbeider med å publisere litteratur om regnskap og revisjon.

Påliteligheten til sekundærkilder må alltid nøye vurderes, fordi informasjonen kan være overdrevet, vridd eller på annen måte påvirket av omstendighetene den ble samlet inn i (Johannessen, Christoffersen & Tufte, 2011). Vi mener derimot at påliteligheten er høy i vår avhandling. Grunnen er den tidligere nevnte nøye vurderingen av kilder, og fordi vi har en bredde i kildene som vil minimere vridninger. Vi har benyttet oss av publikasjoner utgitt av de største revisjonsselskapene, og disse må antas å ha faglig tyngde. Det må kommenteres at disse er publisert før standarden ble pliktig, og er dermed teoribaserte.

2.5 Intervju til eksemplifisering av anvendelse

2.5.1 Kartlegging av tolkning gjennom intervjuer

I vår avhandling har vi valgt å bruke forskningsintervju til å eksemplifisere tolkning av standarden. Intervjuene skal gi bistand til riktig forståelse av reglene slik de foreligger og undersøke hvordan reglene tolkes av brukerne. Vi ønsker altså å kartlegge “de lege lata” for IFRS 15. “De lege lata” er definert som gjeldende rett (Boe, 2012). Vi har konkludert med at intervjuer med regnskapsprodusenter er den beste måten å få oversikt over gjeldende rett på, sammen med vår egen tolkning av ordlyden i standarden. Tradisjonelt er det lite bruk av intervju innenfor juridisk metode. På grunn av at IFRS 15 er på sitt første pliktige år, og at vurderinger rundt agent og prinsippal er et relativt snevert tema, finnes det minimalt med skriftlige kilder på hvordan bestemmelsene anvendes. Vi ønsker også å gjøre oss opp en mening om “de lege ferenda”. I motsetning til “de lege lata” som er hvordan reglene er, er “de lege ferenda” hvordan reglene burde vært (Boe, 2012). Gjennom samtaler med brukere av standardene søker vi å få forståelse for hvor godt den nye reguleringen fungerer, samt danne oss en formening om den nye standarden sammenlignet med den tidligere reguleringen på området. Målet er en evaluering av både regulering og eventuelt forslag til forbedring.

2.5.2 Forskningsintervju

Et forskningsintervju er definert som en målbevisst samtale mellom to eller flere personer (Saunders, Lewis & Thornhill, 2016). Det er vanlig å skille mellom strukturert og ustrukturert intervju (Johannessen et al., 2011). Ustrukturerte intervjuer er uformelle samtaler hvor temaet er forhåndsbestemt, men ikke spørsmålene (Johannessen et al., 2011). De kalles også dybdeintervjuer fordi de brukes til å gjøre et dypdykk i et spesifikt emne (Saunders et al., 2016). Studien er av en eksplorativ art og det gjør ustrukturert intervju til en god måte å få innsyn i erfaringer som er unikt for den spesifikke bedriften.

Hensikten med intervjuene er å få forståelse for hvordan bestemmelsene forstås og anvendes av de forskjellige regnskapsprodusentene og derfor ønsket vi friheten til å tilrettelegge hvert intervju til den enkelte regnskapsprodusenten. Vi satte opp samtalepunkter på forhånd, og tilpasset deretter spørsmålene etter informasjonen

intervjuobjektet oppga. Ønsket var at intervjuobjektet selv kunne styre hva de ønsket å snakke om. Intervjuene var sentrert rundt de konkrete vurderingene den enkelte bedrift gjennomførte under implementeringen av IFRS 15. Det var også fokus på tilsvarende vurderinger under IAS 18, samt bedriftens erfaringer og meninger rundt skiftet.

Informasjon fra fagpersoner gjennom intervju er å anse som informasjon fra en primærkilde. En primærkilde er den eldste bevarte kilde som ikke bygger på annen kilde (Universitetet i Oslo, 2018). Med andre ord er primærkilder informasjon som man har samlet inn selv. Intervju er en subjektiv metode, og dataen vil derfor preges av intervjuobjektets egne standpunkter (Saunders et al., 2016). Intervjuobjektene kommer fra ulike bedrifter og vil derfor ikke ha samme grunnlag for standpunktene. Et annet potensielt svakt punkt er at på intervjutidspunktene var bruken av IFRS 15 i en tidlig fase, og bedriftenes praksis vil kunne endre seg ettersom de tilpasser seg standarden. Regnskapspraksis utvikles normalt over mange år, og kan endre seg betydelig fra der den startet. Det er ingen mulighet for oss å vite hva som vil skje i fremtiden, og vi kan derfor ikke være sikre på at våre funn vil være aktuelle i tiden fremover. Til tross for potensielle svakheter har vi vurdert det dithen at intervjuer er den mest hensiktsmessige måten å få tilgang til konkret tolkning til vår eksemplifisering.

Intervjuene vil bli referert til løpende i teksten, og er ikke å finne i referanselisten. Dette har vi valgt å gjøre basert på veiledningen i ”Kildebruk og referanseteknikk” som fastsetter at kilder som ikke er allment tilgjengelige og etterprøvbare, ikke skal være i referanselisten (BI, 2017).

2.5.3 Intervjuobjektene

2.5.3.1 Valg av selskaper

En dypere innsikt om bestemmelsene om agent og prinsipal tilnærmes ved å se på regnskapsprodusentenes anvendelse av standarden. Vi valgte ut tre selskaper som har gjennomført vurderinger på agent og prinsipal både under IAS 18 og IFRS 15. To av selskapene endret status fra prinsipal til agent som følge av IFRS 15. Vi ønsket bredde i problemstillinger og ulike hensyn, og valgte derfor selskaper som opererer i tre forskjellige bransjer. Variasjonen gir grunnlag for en bredere forståelse og dermed bedre innsikt i de aktuelle bestemmelser. Selskapene ble

valgt etter råd fra fagperson Jan Aastveit. Vi har intervjuet ansatte i regnskapsavdelingene i de utvalgte bedriftene.

2.5.3.2 Telenor

Telenor ASA er en stor leverandør av mobilkommunikasjon, og en stor aktør på verdensmarkedet. Telekomleverandøren har sin kjernevirksomhet i Skandinavia og Asia, med 170 millioner kunder verden over. Selskapet består av 22.000 ansatte og hadde i 2017 en omsetning på 112 milliarder NOK (Telenor, 2018). Selskapet har vært børsnotert på Oslo børs siden år 2000, og hovedaksjonæren er Den Norske Stat med en eierandel på 54% (Telenor, 2018).

Telenors vurdering av om de er agent eller prinsipal gjøres primært i tilfeller hvor mobiltelefoner med binding til Telenor selges av ekstern forhandler. Andre relevante situasjoner er når eksterne produsenter av applikasjoner selger sin programvare gjennom Telenors plattformer, og når eksterne telekomoperatører leier kapasitet på Telenors telenett.

I sin årsrapport for 2017 oppgir Telenor at de baserer sine vurderinger av om de opptrer som agent eller prinsipal på substansen i kontrakten, hvem som har ansvaret for leveransen, hvem som fastsetter prisen, og hvem som har de underliggende finansielle risikoene og fordelene. I intervjuene lå fokuset på Telenors kontrollvurderinger, herunder hva de legger i å “styre bruken”, og hvordan de bruker indikatorene i IFRS 15.B37.

Intervjuene med Telenor ble gjennomført med Frode Veiseth i Financial Control Telenor Norge den 19. april, og med Torkild Haugnes, Director i Group Accounting Telenor ASA 3. juli. Begge intervjuene ble gjennomført i Telenors lokaler på Fornebu.

2.5.3.3 Statkraft

Statkraft AS er en norsk statseid kraftleverandør som produserer vannkraft, vindkraft, solkraft, gasskraft og fjernvarme. Selskapet består av 3400 ansatte i 16 land og hadde i 2017 omsetning på ca. 69 milliarder NOK (Statkraft, 2018b).

Statkraft opererer både som produsent og formidler av kraft. Når en tredjepart er involvert i transaksjonen gjennomfører Statkraft en vurdering av om deres leveringsforpliktelse er å levere kraften (Statkraft er prinsipal), eller å arrangere for leveranse av kraften (Statkraft er agent). Dette gjelder når Statkraft selger kraft de ikke selv har produsert, men som er produsert av eksterne aktører som ikke har ressurser eller systemer til å selge kraften sin selv.

Statkraft oppgir i sin interimrapport for Q1 2018 at de foretar en individuell vurdering av hver enkelt kontrakt hvor de blant annet vektlegger følgende: Statkrafts rett til å styre bruken av kraften, Statkrafts eksponering av balanserisikoen, Statkrafts rettigheter til å påvirke sluttprissetting, og Statkrafts rolle i kontrakten, altså om de er hva de kaller “the primary obligor of the deliveries” (Statkraft, 2018a). Statkraft opplyser om en endring fra prinsipal til agent i enkelte kontrakter som følge av IFRS 15 (Statkraft, 2018b). Under intervjuet lå fokuset på hvordan Statkraft vurderer deres evne til ”å styre bruken” av kraften, samt på balanserisiko og dets rolle i vurderingen.

Intervjuet med Statkraft ble gjennomført med Karin Råd, VP Accounting Policies 4. juli. Intervjuet ble gjennomført i Statkraft sine lokaler på Lilleaker.

2.5.3.4 Swedish Match

Det svenske konsernet Swedish Match AB utvikler, produserer og selger snus og andre tobakksprodukter. Selskapet består av ca. 5400 ansatte, 13 fabrikker og hadde i 2017 16,101 milliarder SEK i omsetning (Swedish Match, 2018b). Selskapet har vært børsnotert på Stockholmsbørsen siden 1996 (Swedish Match, 2018b).

I tillegg til distribusjon av egenproduserte tobakksprodukter tilbyr Swedish Match logistikktenester til tredjepartsleverandører i Sverige. Swedish Match tilbyr blant annet transport til forhandler og fakturering (Swedish Match, 2018b). I slike transaksjoner gjennomfører Swedish Match en vurdering av om de opptrer som agent eller prinsipal. De har under IAS 18 klassifisert seg som prinsipal i disse kontraktene, men har vært gjennom en reklassifisering som følge av IFRS 15 (Swedish Match, 2018b).

Swedish Match opplyser i sin årsrapport at de under IAS 18 vektla det juridiske eierskapet av varene under transport, og at Swedish Match bærer kundens kredittrisiko. Under IFRS 15 fremgår det at Swedish Match vurderer “the nature of the service”, herunder om det er dem selv eller tredjeparten som har kontroll over varene. Selskapet fokuserte primært på kontrollindikatorerne fra IFRS 15.B37.

Swedish Match har hovedkontor i Stockholm, og derfor ble samtalene med representanter fra selskapet gjennomført på mail og over telefon. Vi har vært i kontakt med CFO Norge, Camilla Berard-Andersen, og Johanna Tegelman, Head of Group Reporting and Accounting.

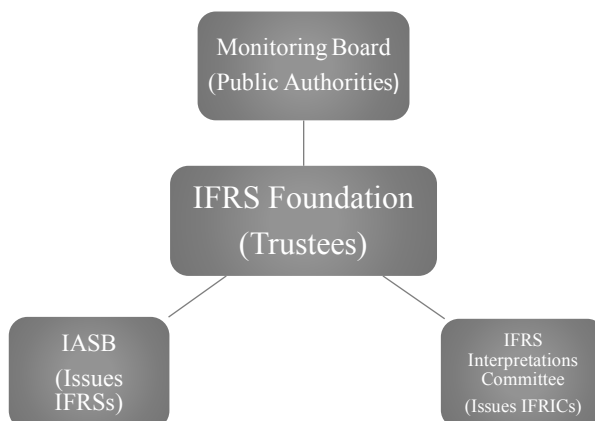
3. Bakgrunn

3.1 Kort om IFRS

IFRS står for International Financial Reporting Standards, og er et internasjonalt regnskapsspråk som brukes verden over. Standardene er utarbeidet av International Accounting Standards Board, heretter referert til som IASB.

Forgjengeren til denne standardsetteren var International Accounting Standards Committee, med akronymet IASC, som gav ut standarder kalt International Accounting Standards, IAS. IFRS-rammeverket i sin helhet er en kombinasjon av IFRS og IAS standarder, med tilhørende tolkningsuttalelser IFRIC og SIC.

Tolkningsuttalelsene stammer fra hver sin tolkningskomité under IASB og IASC, der den førstnevnte er den som eksisterer i dag. Figuren nedenfor er laget med utgangspunkt i strukturen til IASB slik den er beskrevet på IFRS sine hjemmesider (IFRS, 2018b).



Behovet for et internasjonalt rammeverk springer ut fra en stadig mer globalisert verden, og økningen i transaksjoner og investeringer over landegrensene det fører med seg. IASB har som formål å lage et internasjonalt rammeverk, for dermed å gi et bedre grunnlag for regnskapsbrukere over hele verden til å vurdere selskapers regnskapsinformasjon uavhengig av lokasjon (IFRS, 2018c). I Norge er som sagt IFRS pliktig for børsnoterte selskaper, jf. rskl. § 3-9. IFRS er pliktig for alle børsnoterte selskaper i EU, med det formål å fremme handel og harmonisering mellom land (IFRS, 2018d).

3.2 Utviklingen av IFRS 15

I 2002 startet IASB et samarbeid med amerikanske Financial Accounting Standards Board, heretter kalt FASB (FASB, 2018). Målet var en felles standard for inntektsføring for å gi bedre informasjon til regnskapsbrukere og sammenlignbare tall for selskaper over hele verden (FASB, 2014). Bakgrunnen for avgjørelsen var at de daværende standardene for inntektsføring skapte problematikk både rundt valg av standard, samt store rom for tolkning (Deloitte, 2018b). Den nye standarden skal gi en mer helhetlig veiledning enn IAS 18, jf. IFRS 15.BC.414T. Sammen har IASB og FASB laget to nye, og i all vesentlighet tilsvarende, standarder for inntektsføring for selskaper som rapporterer etter IFRS og US GAAP, kalt IFRS 15 og ASC 606. Standardene skal minimere tidligere utfordringer vedrørende sammenligning av selskaper på tvers av ulike regnskapsstandarder og land. Arbeidet tok 12 år, og IFRS 15 “Driftsinntekter fra kontrakter med kunder” ble publisert i 2014, og var pliktig fra 1.1.2018. IFRS 15 erstatter IAS 11 Anleggskontrakter, IAS 18 Driftsinntekter, IFRIC 13 Kundelojalitetsprogrammer, IFRIC 15 Avtaler om bygging av fast eiendom og SIC-31 Driftsinntekter - byttehandel vedrørende reklametjenester.

3.3 Fra resultatorientering til balanseorientering

Overgangen fra IAS 18 til IFRS 15 fører med seg en endring fra resultatorientering til balanseorientering ved inntektsføring. Dette er av interesse i forbindelse med endringene innføringen av IFRS 15 har medført, og i utforskningen av om innføringen har vært en suksess. Interessen gjelder spesielt i forhold til agent og prinsipal, men også i et helhetlig perspektiv på overgangen fra IAS 18 til IFRS 15. I det følgende gis en kortfattet fremstilling av resultat- og balanseorientering, og som vi vil kommentere ytterligere i kapittel 5. Fremstillingen er meget overordnet, men viser de grunnleggende forskjellene på ny og gammel inntektsføringsstandard.

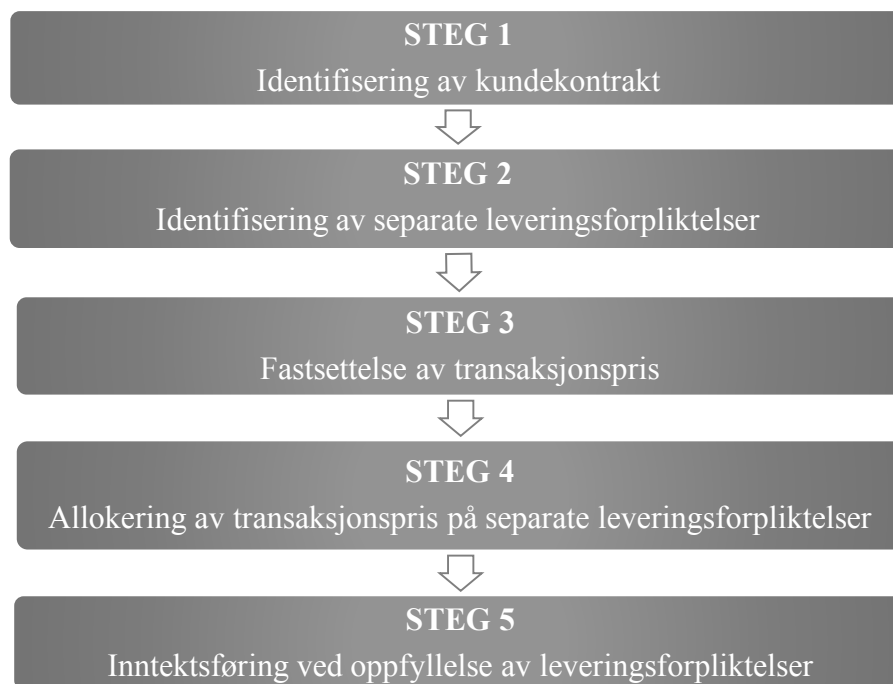
IAS 18 var resultatorientert. (Baksaas & Stenheim, 2017). Et resultatorientert regnskap tar utgangspunkt i transaksjoner, der opptjeningsprinsippet og sammenstillingsprinsippet avgjør resultatføringen av inntekter og kostnader. Balansen blir i noe grad en residual fra innregning av resultatpostene (Baksaas & Stenheim, 2017). I IAS 18 vises resultatorienteringen i IAS 18.14 som fastsetter at

inntekten skal innregnes når betydelige risikoer og fordeler er overført. IAS 18 inneholder også bestemmelser om fullføringsgrad og sammenstilling av kostnader og inntekter, som er typiske resultatorienteringselementer. IFRS 15 er i kontrast en balanseorienterte standard, som de fleste moderne regnskapsstandarder (Kvifte & Johnsen, 2008). Balanseorienterte regnskap går ut ifra balanseposter. Eksempelvis er en kostnad definert som en reduksjon av egenkapital, og en gevinst en økning av egenkapital (Kvifte & Johnsen, 2008). I et balanseorientert regnskap er resultatet en residual av balansepostene (Baksaas & Stenheim, 2017). Definisjonene på inntekt og kostnad gitt av konseptuelt rammeverk er balanseorienterte, og IFRS 15 kan derfor antas å passe bedre inn i rammeverket enn det IAS 18 gjorde. Dette er viktig fordi konseptuelt rammeverk inneholder de grunnleggende konsepter og prinsipper som legges til grunn for IFRS-standardene.

3.4 IFRS 15: Oppbygging og virkeområde

Formålet er gitt i IFRS 15.1, og er *“to establish the principles that an entity shall apply to report useful information to users of financial statements about the nature, amount, timing and uncertainty of revenue and cash flows arising from a contract with a customer”*. Det fremgår tydelig at man har tiltenkt en prinsippbasert standard, noe som også var tilfelle med den tidligere IAS 18. Standarden skal gi en mer fullstendig veiledning og samle veiledningen om inntektsføring. Hensikten var også å forhindre forskjellig behandling av lignende kontrakter, samt gjøre det lettere å sammenligne kontrakter. Anvendelsesområdet for standarden er gitt i IFRS 15.5 - 15.8, hvor det fastslås i IFRS 15.5 at standarden skal anvendes på kontrakter med kunder, med noen få unntak. Unntakene gjelder leieavtaler, forsikringskontrakter, finansielle instrumenter og kontraktsregulerte rettigheter, samt ikke-monetær utveksling mellom foretak i samme bransje for å lette salg.

IFRS 15 i sin helhet er bygget opp rundt en femstegsmodell, som gir fremgangsmåten for hvordan man skal vurdere og inntektsføre driftsinntekter fra kontrakter. De ulike stegene er vist i figuren nedenfor, og det er en rekke vurderinger som må gjøres i hvert enkelt steg. Vårt fokus ligger ikke spesifikt under et av disse stegene, men snarere på hvilken del av inntekten som kan inntektsføres som følge av kategorisering av om selskapet er agent eller prinsipal.



3.5 Agent og prinsipal i IFRS 15

3.5.1 Introduksjon

I innledningen forklarte vi at agenter er noen som opptrer på vegne av andre i en transaksjon, mens en prinsipal er hovedmannen i den samme transaksjonen. Å handle på vegne av andre tilsier mindre kontroll over situasjonen, herunder mindre makt og myndighet til å bestemme hvordan transaksjonen skal foregå og hva den skal inneholde. En slik forståelse mellom forholdet til en agent og en prinsipal er grunnleggende, og i tråd med det IFRS 15 legger til grunn. Dette er naturligvis veldig forenklet, men likevel helt sentralt i å forstå dynamikken og den videre diskusjonen.

Selve kategoriseringen av agent og prinsipal gjøres på grunnlag av ulike faktorer og vurderinger gitt i IFRS 15, og det er ikke uten videre åpenbart hvem som er hva i mange situasjoner. Innenfor IFRS 15 er det kontroll som er det grunnleggende for å avgjøre spørsmålet, mens IAS 18 hadde en riskotilnærming for å bestemme kategoriseringen. Standarden fokuserer på å identifisere hvem som er prinsipal. Konsekvensen av å være prinsipal er foretaket inntektsfører bruttobeløpet av salget. Å kategoriseres som agent etter IFRS 15 vil bety inntektsføring netto, altså kommisjon eller provisjon.

3.5.2 Oversikt over regelverket

I IFRS 15 blir forholdet mellom agent og prinsipal, og hvordan dette skal vurderes behandlet i appendiks B, jf. IFRS 15.B34 -15.B38. Appendiks B blir referert til som Application guidance som er blitt oversatt til “veiledning i anvendelse”. Appendiks B er en del av standarden og er derfor juridisk bindende på samme linje som alle andre bestemmelser i IFRS 15.

IFRS 15 ble oppdatert i april 2016 da IASB vedtok Clarifications to IFRS 15, og det er utgaven inkludert disse endringene som gjelder i skrivende stund. IASB oppdaterte samtidig de tilhørende illustrerende eksempler og veiledningen i vedlegg B for å gi ytterligere spesifisering jf. IFRS 15.BC.385A. Avklaringene fra 2016 kom som respons på tilbakemeldinger fra de som anvender standarden, blant annet gjennom Transition Resource Group for Revenue Recognition (TRG). Dette er en felles opprettet gruppe av IASB og FASB som informerer om potensielle problemstillinger i tilknytning til implementering av den nye inntektsstandard. Det ble fastslått av TRG at regnskapsprodusentene hadde behov for ytterligere avklaring om problemstillinger rundt agentvurderinger. Noe som antyder at det potensielt er kompliserte problemstillinger i tilknytning til å følge reguleringene på området.

3.5.3 Situasjonsbeskrivelse

Bestemmelsene om agent og prinsipal blir innledet med IFRS 15.B34 som beskriver i hvilke situasjoner problemstillingen må vurderes. Det blir fastslått at dersom en tredjepart er involvert i leveranse av varer eller tjenester skal bedriften foreta en vurdering på om de er agent eller prinsipal i transaksjonen. Med utgivelsen av Clarifications i 2016 tilføyde IASB en bestemmelse IFRS 15.B34A. Av denne utledes det at bedriften skal avgjøre om den opptrer som agent eller prinsipal for alle særskilte varer eller tjenester i en kontrakt, og synliggjør dermed at det er mulig å være agent for noen varer eller tjenester og prinsipal for andre, innad i samme kontrakt. Dette var også tilfelle for IAS 18, og et eksempel finnes i Telenor ASA sin årsberetning for 2017. Der trekker de frem salg av mobiltelefon og abonnement gjennom en ekstern kanal, vanligvis en elektronikkbutikk. Telenor opplyser at de i denne situasjonen kun er prinsipal for salg av abonnementet.

3.5.4 Når er en tredjepart involvert?

For å komme inn under disse bestemmelsene må det som sagt være en tredjepart involvert i transaksjonen. En tredjepart er normalt definert som en part som står utenfor. I denne sammenheng er tredjeparten en ekstern aktør som inkluderes i transaksjonen. Tredjeparten bidrar med noe i transaksjonen mellom bedriften og kunden, og dette bidraget består i å arrangere noe på vegne av hovedaktøren. Bedriften er prinsipalen, altså den som står som hovedaktør i transaksjonen med kunden. Agenten er tredjeparten som opptrer på vegne av hovedaktøren.

3.6 IAS 18

3.6.1 Formål og virkeområde av IAS 18

Fra IAS 18 ble vedtatt i 1984, og frem til IFRS 15 ble pliktig i 2018 var det IAS 18 som regulerte inntektsføring (Deloitte, 2018a). I det følgende gis en kort innføring i IAS 18 sitt formål og virkeområde. Hensikten er å gi kontekst og forståelse til kapittelet om analyse, der vi sammenligner IFRS 15 med IAS 18.

IAS 18 regulerte driftsinntekter og formålet for standarden var *“to prescribe the accounting treatment of revenue arising from certain types of transactions and events”*. Standarden tar altså utgangspunkt i transaksjoner ved innregning av inntekter. Etter 18.7 skal driftsinntekter forstås som *“gross inflow of economic benefits”* som følge av den ordinære virksomheten. Virkeområdet etter IAS 18.1 var inntekter *“arising from the following transactions and events: (a) the sale of goods; (b) the rendering of services; and (c) the use by others of entity assets yielding interest, royalties and dividends”*. Standarden behandler varer og tjenester hver for seg, noe som gjør sammenligningen med IFRS 15 noe mer utfordrende. Bestemmelse IAS 18.6 avgrensner virkeområdet mot andre standarder som regulerer mer spesifikke områder, blant annet IAS 11 Anleggskontrakter.

IAS 18 er en prinsippbasert standard hvor det tilsiktede formålet var klare, overordnede prinsipper, og ingen detaljveiledning slik man finner i IFRS 15. Prinsipptilnærmingen gir andre tolkningsmuligheter enn en regelbasert tilnærming, og dette er noe av grunnen til at IAS 18 har gitt muligheter for vid og varierende tolkning for regnskapsprodusentene. Den enkelte regnskapsprodusent har måttet bruke skjønn for å avgjøre hvordan de overordnede prinsippene skulle

anvendes. I mangel på utfyllende veiledning utarbeidet flere selskaper egne retningslinjer basert på blant annet regler i US GAAP, som til sammenligning hadde over 100 dokumenter og protokoller som regulerte inntektsføring (IFRS Box, 2014). Dette skapte variasjon i tolkning av prinsippene, som ledet til at IAS 18 fikk kritikk for å gi lite veiledning. Kritikken gikk blant annet ut på at like transaksjoner ble inntektsført ulikt (Oncioiu & Tănase, 2016). Spesielt på komplekse kontrakter var IAS 18 ansett som vanskelig å anvende, og regnskapsprodusentenes ulike tradisjoner for regnskapsføring av inntekt ga mangel på konsistens. Dette gjorde det blant annet problematisk å sammenligne årsregnskap mellom lignende selskaper i samme bransje (Oncioiu & Tănase, 2016). Problemet ble også påpekt av styremedlem i FASB Tom Linsmeier (2007) som uttalte under arbeidet med IFRS 15 og ASC 606 at problemet med IAS 18 var at “The underlying principles are not sufficiently defined to provide basis for comprehensive revenue recognition standard”.

IAS 18 har på den andre siden fått ros for å være enkel og lite ressurskrevende, og for at prinsippene i standarden er klare og enkle å anvende. IFRS 15 er langt mer omfattende og inneholder detaljveiledning som gjør implementering til en omfattende og kostnadskrevende prosess. Da vi gjennomførte intervju med Telenor Norge, representert ved Frode Veiseth, den 19. april 2018 fikk vi oppgitt at Telenor Norge har brukt vesentlige summer (titalls millioner) på implementering av standarden, og at de setter spørsmålsteget ved nytten av en slik investering. Fordelene av detaljregulering og hvordan den kan brukes av selskaper og samfunnet, må veies mot enkeltheten ved en kortfattet og prinsippbasert standard.

3.6.2 Agent og prinsippal i IAS 18

3.6.2.1 Reguleringen av agent og prinsippal

Forholdet mellom agent og prinsippal i IAS 18 reguleres av IAS 18.8. Det følger av bestemmelsen at kun økonomiske fordeler selskapet selv mottar skal innregnes som inntekt, mens inntekt innkrevd på vegne av andre ikke er å anse som driftsinntekt. Penger krevd inn på vegne av andre fører ikke til en økning av egen egenkapital, og faller derfor ikke under omsetningsbegrepet definert i formålsparagrafen til IAS 18. Denne situasjonen karakteriserer et agentforhold i

IAS 18, jf. IAS 18.8. Prinsippene om egen inntekt, penger krevd inn på vegne av andre, samt at agenten kun inntektsfører kommisjonen ble videreført i IFRS 15.

Det overordnede prinsippet i IAS 18 er at inntekten tilhører foretaket som har de betydelige risikoer og fordeler fra transaksjonen. Dette gjelder både generelt i standarden, og i tilknytning til agent- og prinsipalvurderinger. Standarden fastsetter at en levering er gjennomført når betydelige risikoer og fordeler er overført til kunden. I tilknytning til agent- og prinsipalvurderinger fastsetter følgende; *“An entity is acting as a principal when it has exposure to the significant risks and rewards associated with the sale of goods or the rendering of services”*, jf. IAS 18.IE.21. Dette betyr at den som eier varen eller tjenesten er den som innehar den betydelige risikoen og fordelene av varene eller tjenestene, og dersom du ikke eier varen du selger, må dette forstås som at du selger den på vegne av en tredjepart, med andre ord at du er en agent. IAS 18.IE.21 fastsetter også at foretaket skal vurdere *“all relevant facts and circumstances”*. Formuleringen åpnet for en skjønsmessig vurdering hos den enkelte regnskapsprodusent, og resultatet har vært en meget fri anvendelse på området.

3.6.2.2 Begrepsbruk i IAS 18

Det er verdt å merke seg at i den norske oversettelsen av IAS 18 blir begrepet “prinsipal” ikke brukt, men i stedet “oppdragsgiver”. I den originale IAS 18 benyttes begrepet “principal”. Begrepet blir ikke definert i standarden, men Oxford Dictionary definerer begrepet som “The most important - the one in charge - the one you are representing”. Bakgrunnen for avgjørelsen av å bruke oversettelsen “oppdragsgiver” i den norske oversettelsen er uklart.

“Oppdragsgiver” kan forstås som at prinsipalen har hyret inn et annet selskap for å kreve inn penger for dem, og at det kun er denne organiseringen som faller under agentforhold. Ettersom agenter kan være forhandlere, leverandører og mellomledd i verdikjeden, er den nevnte organisering sjelden realiteten. En oversettelse må alltid tolkes i samsvar med originalteksten, og derfor har ikke dette hatt noen reell effekt. Vår mening er likevel at det ville vært mer passende å bruke ordet “prinsipal” på norsk, slik de har valgt å gjøre i den norske oversettelsen av IFRS 15.

3.6.2.3 *Anvendelse av bestemmelser om agent og prinsipal i IAS 18*

På bakgrunn av manglende veiledning i IAS 18 valgte flere regnskapsprodusenter å benytte lokale standarder som retningslinjer dersom de ikke var i strid med reguleringen i IAS 18 også i tilknytning til agent og prinsipal. Dette skjedde i større grad før det ble gitt mer veiledning på området med utgivelsen av illustrerende eksempler i 2009. Både US GAAP og UK GAAP hadde bestemmelser om agent og prinsipal, og dette førte til at enkelte selskaper fulgte veiledningen i britiske standarder, mens andre fulgte veiledningen i amerikanske standarder. Andre foretak brukte ingen andre kilder for å utfylle rammene som ble gitt av IAS 18 som igjen ga stort spillerom i tolkning av om det eksisterte et agentforhold. Da IFRIC ble bedt om å vurdere ytterligere veiledning angående identifisering av agentforhold var de tydelige på at selskapene har lov til å søke retningslinjer i andre regnskapsstandarder dersom retningslinjer ikke eksisterer i IFRS (Deloitte, 2007). De uttalte samtidig følgende om problemene med anvendelse av reguleringen av agent og prinsipal; “The issue is widespread and has practical relevance” (Deloitte, 2007). Konklusjonen til IFRIC var at veiledning om dette temaet burde finnes innad i IFRS, og at det burde utarbeides av IASB og innlemmes i rammeverket. Varierende anvendelse kan derfor også konstateres på området om agent og prinsipal.

3.7 Utgangspunkt for sammenligning av standardene

IFRS 15 og IAS 18 har to ulike utgangspunkt for innregning av inntekter. Innregningskriteriene til IFRS 15 er gitt av femstegsmodellen som er nevnt i delkapittel 3.3, hvor det er avgjørende å identifisere separate leveringsforpliktelser i kontrakten for å finne frem til hva som er de avtalte varer og tjenester som er lovet kunden. Innregning gjøres etter hvert som de avtalte varer og tjenester i kontrakten leveres. IAS 18 tar derimot utgangspunkt i transaksjoner, der innregningskriteriene anvendes på det som kalles separate transaksjoner, med unntak av noen spesielle tilfeller, jf. IAS 18.13. På et overordnet plan er altså tilnærmingen til inntektsføring meget ulik. Dette er en essensiell ulikhet mellom de to standardene, som også har påvirket reguleringen om agent og prinsipal. Gjennom sammenligningen av reguleringen av agent og prinsipal i IFRS 15 og IAS 18 er det derfor viktig å ha disse forskjellige utgangspunktene klart for seg.

4. Analyse av agent- og prinsipalvurderinger

4.1 Introduksjon

I dette kapitlet vil bestemmelsene om agent og prinsipal i IFRS 15 tolkes i tråd med metoden som er skissert i kapittel 2. Sammenligning med IAS 18 gjøres fortløpende under behandlingen av sammenlignbare bestemmelser i IFRS 15. Eksempler på anvendelse og vurderinger som er gjort i sammenheng med anvendelse blir også beskrevet under analysen av den aktuelle bestemmelse.

4.2 Hovedregel i IAS 18 og IFRS 15

Reguleringen om agent og prinsipal i IAS 18 og IFRS 15 er sentrert rundt hvem som er prinsipal. Strukturen i avhandlingen er derfor lagt opp etter hvordan man identifiserer prinsipalen, men med utgangspunkt i femstegsmodellen i IFRS 15.

I den opphevede IAS 18 fremgår hovedregelen av illustrerende eksempler, og ikke av selve standarden. Standarden fastsetter kun en hovedregel for inntekter, og at disse skal innregnes brutto med mindre det foreligger et agentforhold jf. IAS 18.8. Hovedregelen om agent og prinsipal etter IAS 18 er at foretaket er prinsipal når det har “*exposure to the significant risks and rewards associated with the sale of goods or the rendering of services*”, jf. IAS 18.IE.21 jf. IAS 18.8. Med andre ord har foretaket en prinsipalrolle i tilfeller der foretaket er utsatt for de betydelige risikoer og fordeler ved salg av en vare eller tjeneste. Dette refereres ofte til som prinsippet om “risk and reward”.

Etter IFRS 15 er den overordnede problemstilling i forbindelse med agent og prinsipal hva løftet til kunden innebærer for foretakets del. Er foretakets forpliktelse å levere de avtalte varer eller tjenester selv, vil de kategoriseres som prinsipal. Hvis foretakets forpliktelse er å arrangere levering av avtalte varer og tjenester på vegne av en annen part, vil foretakets forpliktelse resultere i en kategorisering som agent. Vurdering av løftet til kunden gjøres på grunnlag av to hovedmomenter, identifisering av avtalte varer og tjenester, samt hvem som kontrollerer de identifiserte varer og tjenester. Foretaket er som hovedregel prinsipal dersom det kontrollerer de avtalte varer og tjenester før disse er levert til

kunden jf. IFRS 15.B35. Hovedforskjellen mellom reguleringen om agent og prinsipal i IAS og IFRS 15 ble beskrevet på følgende måte av IASB i IFRS 15.BC.385G; *“IAS 18 had a principle (...) based on risks and rewards that was different from the control principle in IFRS 15(...).”*

4.3 Løftet til kunden

4.3.1 Hvordan inntekter fra kontrakter skal innregnes etter IFRS 15

Innregning av inntekter etter IFRS 15 gjøres på grunnlag av kontrakter, og det som er lovet kunden i henhold til disse. Det samme utgangspunktet gjelder for bestemmelsene om agent og prinsipal. I forbindelse med agent og prinsipal er hva som er lovet kunden avgjørende for å bestemme foretakets rolle i transaksjonen av en avtalt vare eller tjeneste. En vurdering av ens rolle må gjøres når det er en tredjepart involvert. Når man i henhold til IFRS 15 skal foreta en vurdering på grunnlag av at en tredjepart er til stede i transaksjonen, skal vurderingen ta utgangspunkt i hva som er *“the nature of the promise to the customer”* jf. IFRS 15.B34. Betydningen er hva løftet eller forpliktelsen til kunden innebærer. Det sentrale å vurdere er altså om foretakets forpliktelse er å levere varene eller tjenestene selv, med andre ord om foretaket er prinsipal, eller om foretaket arrangerer at den andre parten skal levere varene eller tjenestene, med andre ord om foretaket er agent. For at forpliktelsen skal innebære at en selv er den som leverer, må det identifiseres en leveringsforpliktelse i henhold til steg 1 og 2 i femstegsmodellen. En prinsipal må kunne identifisere en kundekontrakt, samt de avtalte varer og tjenester i kontrakten. Avgjørelsen om hva de avtalte varer og tjenester inneholder gjøres på grunnlag av IFRS 15.27 – 15.30, jf. IFRS 15.B34. Bestemmelsene omhandler i hovedsak om det kan identifiseres særskilte varer eller tjenester, fra det originale *“distinct goods or services”*. For at de avtalte varer og tjenester skal kunne inntektsføres kreves det at de er av særskilt karakter. Identifisering av disse er en forutsetning for å kunne inntektsføre etter IFRS 15, også i henhold til agent og prinsipal vurderingene. Vi har derfor valgt å innlede analysen med det som er overordnet, med andre ord hva som er *“distinct goods or services”*. I det følgende vil vi bruke ordet særskilt for *“distinct”* der det er naturlig.

4.3.2 Avtalte varer og tjenester av særskilt karakter

4.3.2.1 Overordnet om reguleringen i IFRS 15

I det følgende skal vi vurdere hva “*distinct goods and services*” innebærer, altså når varer og tjenester i henhold til standarden anses for å være av en særskilt karakter jf. IFRS 15.B34. Det følger av bestemmelse IFRS 15.B34 at 15.27 - 15.30 i hoveddelen av standarden skal brukes i denne vurderingen. Disse vurderingene må gjøres for alle kontrakter som potensielt skal inntektsføres i tråd med IFRS 15. I forhold til vår avhandling er det viktig å forstå hvordan og hvorfor disse vurderingene blir gjort. Reguleringen om “*distinct goods and services*” inkluderer paragraf IFRS 15.26, men denne vil behandles senere da den er direkte referert til i IFRS 15.B34A, og primært gir veiledning om “*the nature of the promise*”.

Det fremgår i IFRS 15.27 at det er to vilkår som må være oppfylt for at varen eller tjenesten skal anses for å være av særskilt karakter. Vilkårene er med andre ord kumulative. Det første vilkåret er at kunden må få en fordel av varen eller tjenesten, alene eller sammen med andre ressurser jf. IFRS 15.27 a). Det andre vilkåret er at løftet om å levere en vare eller tjeneste til kunden er mulig å identifisere separat fra andre forpliktelser i kontrakten jf. IFRS 15.27 b).

4.3.2.2 Særskilt av art eller egenskap

Innholdet av det første vilkåret i IFRS 15.27 a) reguleres nærmere i IFRS 15.28. Det sentrale spørsmålet er om “*a customer can benefit from a good or service*”. Det fremgår videre at varen eller tjenesten gir kunden en fordel dersom den blir; “*used, consumed, sold for an amount that is greater than scrap value or otherwise held in a way that generates economic benefits*” jf. IFRS 15.28. Terskelen for hva som anses en fordel etter bestemmelsen må kunne sies å være forholdsvis lav. Ordlyden “*otherwise held in a way that generates economic benefits*” må forstås til å sette en nedre grense. Det kan altså tolkes slik at en fordel er alt som genererer eller resulterer i en inntekt eller positiv kontantstrøm for kunden.

Et annet sentralt moment i forhold til IFRS 15.28 jf. IFRS 15.27 a) er hva en “*readily available resource*” består i. Dette er relevant der fordelene brukes

sammen med andre ressurser. Bestemmelsen gir lite føringer på hvor ressursene kan stamme fra, og kan følgelig være ressurser som er;” sold *separately*”, “*a resource that the customer already obtained from the entity*” eller “*from other transactions or events*”. Det er med andre ord ingen krav til hvor ressursen til kunden kommer fra. Standarden gir likevel eksempel på at en indikasjon på at kunden får en fordel er at foretaket regelmessig selger den aktuelle varen eller tjenesten separat.

Det gis ytterligere veiledning i IFRS 15.BC.97 - 15.BC.101 for vilkåret om fordel til kunden. Det som står i Basis for Conclusions er som tidligere nevnt ikke juridisk bindende, men vil i realiteten anses som det. Veiledningen i BC omhandler om varen eller tjenesten er “*capable of being distinct*”. Bakgrunnen for innføringen var at standardsetter ville ha et minimumskrav i forhold til om noe kan anses for å være separat, altså en separat leveringsforpliktelse jf. IFRS 15.BC.97. En del av minimumskravet ble formulert som at kunden skulle få en fordel av varen eller tjenesten. Denne fordelingen skulle være reell, og den valgte formuleringen er ment til å hindre at foretakene måtte lage estimerte eller kunstige priser på varer eller tjenester som reelt sett ikke kunne brukes av kunden alene. En slik estimert eller kunstig pris har liten verdi for brukeren av regnskapet, og indikerer også at denne varen eller tjenesten ikke kan anses for å være separat jf. IFRS 15.BC.97.

Det kommenteres også at vurderingen av om varen eller tjenesten kan gi en fordel alene, skal gjøres ut ifra varen eller tjenestens art eller karakteristikk, og ikke hva kunden skal bruke den til, eller begrensninger i den aktuelle kontrakten jf., IFRS 15.BC.100. Til slutt kan det nevnes at egenskapene som kreves for at varer og tjenester er “*distinct*” er videreført fra tidligere inntektsføringsstandarders regulering om sammensatte leveranser. Tidligere regulering uttrykte at varen eller tjenesten var særskilt dersom den hadde separat verdi for kunden, men denne formuleringen ble ikke videreført ettersom standardsetter ikke ønsket å videreføre det implisitte kravet om å vurdere kundens bruk av varen eller tjenesten jf. IFRS 15.BC.101. Vi antar at denne reguleringen stammer fra US GAAP ettersom IAS 18 ikke inneholder noe om dette.

4.3.2.3 Særskilt i kontekst av kontrakten

4.3.2.3.1 Introduksjon og formål til vilkåret

Det første vilkåret innebar om en vare eller tjeneste objektivt kunne anses særskilt, mens dette vilkåret handler om det kan anses særskilt i henhold til kontrakten. Det følger av IFRS 15.27 b) at løftet om å levere varen eller tjenesten til kunden skal være “*separately identifiable from other promises in the contract*”. Ordlyden i IFRS 15.27 b) gir ikke bruker av standarden mye å gå ut ifra, og dette gjør at vi må søke svar i Basis for Conclusions, samt i den utfyllende bestemmelsen om vilkåret i IFRS 15.29. Vi ser først på BC sine kommentarer om IFRS 15.27 b).

Utviklingen av kravet til at varer og tjenester også må være særskilte i kontekst av kontrakten er kommentert i IFRS 15.BC.102 - 15.BC.105. Det fremgår at det finnes tilfeller hvor en vare eller tjeneste kan anse å være av en særskilt karakter i henhold til IFRS 15.27 a), men likevel ikke bør inntektsføres som en separat leveringsforpliktelse jf. IFRS 15.BC.102. Bakgrunnen er ifølge standardsetter at inntektsføring på grunnlag av IFRS 15.27 a) alene ikke nødvendigvis vil føre til “*faithful depiction of the entity's performance in the contract*”. Dette gjelder tilfeller der det å identifisere varer og tjenester som separate leveringsforpliktelser ikke vil være i tråd med det overordnede prinsippet om å gi et rettmessig bilde av transaksjonene i regnskapet, jf. IFRS 15.BC.102. Dette førte til tillegget av IFRS 15.27 b).

Videre diskuteres det om bruk av “*separable risks*” som indikator på om det foreligger en særskilt vare eller tjeneste. Prinsippet om “*separable risks*” innebærer om det er mulig å identifisere risikoen ved levering av én vare eller tjeneste, og identifisere denne atskilt fra risikoen ved levering av øvrige varer og tjenester i et kombinert eller sammensatt produkt. Prinsippet er utledet fra tanken om “*inseparable risks*” som er det motsatte. Standardsetter identifiserte prinsippet om “*separable risks*” som utgangspunktet for vurderingen av om noe er særskilt i kontekst av kontrakten, men mente at en slik fremgangsmåte ikke ville være en praktisk tilnærming til å løse spørsmålet jf. IFRS 15.BC.103. Løsningen i IFRS 15.27 b) ble følgende frase; “*separately identifiable from other promises in the contract*” jf. IFRS 15.BC.105 jf. IFRS 15.27 a). Diskusjonen til standardsetter og

den valgte løsningen gjør at vi kan tolke det som at det er relevant å vurdere om det foreligger “separable risks” som en del av en helhetsvurdering i om løfte til kunden er “*separately identifiable*” eller ikke.

Problemstillingen reguleres nærmere i IFRS 15.29, som omhandler vurdering av om et løfte har flere varer og tjenester som kan identifiseres separat. Det fremgår at formålet er å vurdere “*the nature of the promise*” i kontekst av kontrakten.

Nærmere bestemt er formålet å vurdere om foretakets løfte innebærer å levere en vare eller tjeneste “*individually, or instead, to transfer a combined item or items to which the promised goods or services are inputs*” jf. IFRS 15.29.

Konsekvensen av at et løfte om levering kan identifiseres separat eller individuelt, er at løftet vil være særskilt i henhold til IFRS 15.27 a) og b). En slik identifisering er nødvendig for at foretaket skal kunne vurdere om de er agent eller prinsippal i henhold til bestemmelsene i appendiks B.

4.3.2.3.2 Faktorer som indikerer at løftene ikke kan identifiseres separat

Med det formål å hjelpe med vurderingene som er skissert ovenfor angående om noe er “*separately identifiable*”, gis en liste over indikatorer. Indikatorene viser til omstendigheter som gjør at to eller flere løfter ikke kan identifiseres separat.

BC gjør noen betraktninger angående indikatorene i IFRS 15.29. Det bemerkes at indikatorene ikke er gjensidig utelukkende. Grunnen er at samtlige bygger på prinsippet om “inseparable risks” som vi har nevnt ovenfor, og at flere derfor kan være relevante samtidig jf. IFRS 15.BC.106. Formålet med å ha flere indikatorer er at de er anvendbare på ulike typer kontakter og industrier. Listen består av tre indikatorer, men er ikke uttømmende. Det bemerkes videre i IFRS 15.BC.116N at indikatorene må vurderes i tråd med prinsippet om “*separately identifiable*”, og skal ikke brukes som en liste av kriterier alene. Det bør også kommenteres at IFRS 15.29 er endret betydelig etter publiseringen av Clarifications i 2016, fra positiv til negativ avgrensning av hva som er separat identifiserbart.

4.3.2.3.3 Indikator i IFRS 15.29 a): Vesentlig integrering

Det sentrale ved den første indikatoren som fremgår av IFRS 15.29 a) er om foretaket foretar en “*significant service of integrating the goods or services with other goods or services promised in the contract*”. Om det foreligger en slik

vesentlig tjeneste som er skissert ovenfor må ses i forhold til det spesifikke produktet som skal leveres. Spørsmålet er om løftet til kunden er å levere et sammensatt produkt med kombinasjon av varer eller tjenester, eller om varene og tjenestene kan anses å være separate deler av løftet. Hvis tilfellet er at kunden er lovet et sammensatt produkt som krever “*significant service of integrating*” av flere varer eller tjenester, vil ikke delene eller innsatsfaktorene innad i det avtalte sluttproduktet innebærer et løfte som kan identifiseres separat fra det sammensatte produktet. Konsekvensen er at det sammensatte produktet må vurderes i sin helhet, og løftet om å levere delene eller innsatsfaktorene skal ikke vurderes i henhold til agent- og prinsipalbestemmelsene.

Standarden kaller et sammensatt produkt for “*combined output*”, og det fremgår videre at et slikt “*might include more than one phase, element or unit*” jf. IFRS 15.29. Det fremgår av IFRS 15.BC.116M at det ikke nødvendigvis er ett sluttprodukt, men at det kan gjelde en kvantitet av det samme sammensatte produktet. Formuleringen om prosessen tyder på at det står forholdsvis åpent hvordan prosessen med å kombinere innsatsfaktorer til ferdig produkt foregår, men den må utgjøre en tjeneste som integrerer og kombinerer innsatsfaktorene i en tilstrekkelig stor grad til å være vesentlig. Hva som er tilstrekkelig må vurderes i hvert enkelt tilfelle, og vurderingen må gjøres ut i fra hva som anses “*significant service of integrating*”.

Ordet “*significant*” går igjen i alle indikatorene, og er det viktigste tolkningsmomentet selv om det er satt inn i tre ulike kontekster. Vi skal først se på det i tilknytning til den første indikatoren. Ordet forklares med synonymer som “*material - considerable - important*” av Oxford Thesaurus Dictionary. Det settes altså en forholdsvis høy standard med den valgte ordlyden, men det må settes inn i sin rette kontekst for å få korrekt tolkning. I IFRS 15.29 beskrives det som nevnt en tjeneste, altså “*service of integrating*”. “*Integrate*” får av samme ordbok synonymet “*combine*”, og blir videre forklart av Oxford Dictionary of English med “*combine with another to form a whole*”. Det er altså prosessen med å kombinere varene eller tjenestene som skal være “*significant*”, og etter vår tolkning må dermed prosessen forstås som forholdsvis omfattende og av materiell betydning for det sammensatte produktet som skal leveres, og dernest kunden. Det settes en standard, eller henvises til et visst nivå på hva som kreves av arbeidet

som ligger bak å levere det sammensatte produktet til kunden. Omstendigheter som må vurderes er om arbeidet, eller den tjenesten som innebærer å kombinere de ulike elementene, er i tilstrekkelig grad krevende, omfattende eller komplisert nok til at man kan anse denne prosessen som “*significant*”.

Eksempler på hva slags omstendigheter som faller inn under indikatoren kan være tilfeller der kunden ikke kan utføre prosessen med å kombinere selv, enten fordi det krever spesialkompetanse eller spesielt utstyr. Det kan også være at det krever for mye ressurser for kunden å gjøre det selv, og dette henger ofte sammen med mangel på kompetanse og utstyr. Indikatoren kan likevel tvilsomt forstås slik at det er ressursene alene som kan være utslagsgivende, selv om kostnadene ofte vil være en faktor ved tilfeller der kunder velger å kjøpe sammensatte produkter. Et mer konkret eksempel på dette finnes i databransjen. En leverandør av datatjenester for næringslivet kjøper serverhardware, programmerer den, setter opp skytjenesten, og selger tilgang til serveren, tilgang til epost- og kalendertjenester og lignende. Til tross for at da selskapet kjøpte den fysiske serveren var den separat, har selskapet gjennomført betydelig integreringsarbeid og tilgangen til skytjenesten på den serveren er integrert.

Utdypende kommentarer om indikatoren i IFRS 15.29 a) blir gjort i BC. Det følger av IFRS 15.BC.107 at når et foretak utfører en tjeneste som innebærer vesentlig integrering vil risikoen ved levering av individuelle varer og tjenester være umulig å separere fra det sammensatte produktet. Bakgrunnen er at tjenesten foretaket utfører er en substansiell del for å kunne levere det endelige produktet, og dermed løftet til kunden. Anleggskontrakter og herunder byggeledelse settes som typiske eksempler jf. IFRS 15.BC.107.

4.3.2.3.4 Indikator i IFRS 15.29 b): Vesentlig modifikasjon eller tilpasning

I IFRS 15.29 b) hevdes det at når det foretas vesentlig modifikasjon, endring eller tilpasning vil ikke elementene kunne identifiseres separat. Dette innebærer mer nøyaktig at der en eller flere varer eller tjenester, blir vesentlig endret eller tilpasset, eller kombinasjonen av varer eller tjenester fører til en slik vesentlig endring, vil det ikke være mulig å identifisere enkeltelementene separat i kontrakten. Det sentrale å vurdere i henhold til indikator b) er hva en vesentlig endring eller tilpasning innebærer, eller mer nøyaktig det engelske “*significantly*”

modifies or customises". Synonymer som "alter - change - adapt - reconstruct" gis til "modify" av Oxford Thesaurus of English. Oxford Dictionary forklarer ordet slik; "make partial or minor changes to". Videre blir "customise" gitt synonymet "modify", men blir forklart med "to suit a particular individual or task" i Oxford Dictionary. Det er altså snakk om tilpasninger og endringer, og at disse i utgangspunktet skal være etter kundens behov og på deres forespørsel. Foretaket må altså vurdere om deres arbeid innebærer en tilstrekkelig grad av endringer og tilpasninger for at det resulterende produktet kan anses å være betydelig omformet. Terskelen må som i forrige indikator anses forholdsvis høy for at man kan konkludere med at foretakets arbeid indikerer at varene og tjenestene som inngår i løftet ikke kan identifiseres separat. Se forrige indikator for mer om "*significant*".

Mer veiledning angående den andre indikatoren og derunder "*significant modification or customisation*" finnes i Basis for Conclusions, nærmere bestemt IFRS 15.BC.109 - 15.BC.110. Forholdet eksemplifiseres gjennom salg av software og tilpasning av denne. Det trekkes frem at dersom et foretak selger software og løftet til kunden innebærer å levere softwaren tilpasset til kundens systemer slik at det blir et integrert system, kan man stå overfor en situasjon hvor man ikke kan identifisere software og tilpasningen separat. Dette vil ifølge BC være tilfelle når tilpasningen fører til en vesentlig endring av den opprinnelige softwaren jf. IFRS 15.BC.110. Resultatet er at det har skjedd en vesentlig endring, som igjen fører til løftet ikke kan anses særskilt. Varene eller tjenestene kan da ikke vurderes i henhold til agent- og prinspalbestemmelsene. Varer eller tjenester må være "*distinct*" for å kunne inntektsføres, og det er da det sammensatte produktet i sin helhet som må inntektsføres der man faller inn under IFRS 15.29 som følge av en vurdering av indikatorene.

4.3.2.3.5 Indikator i IFRS 15.29 c): Innbyrdes avhengig av eller forbundet

I den tredje indikatoren er det avgjørende om varene eller tjenestene er "*highly interdependent or highly interrelated*", med andre ord varer eller tjenester som er innbyrdes avhengig av eller forbundet jf. IFRS 15.29 c). Bestemmelsen forklarer dette videre med "*each of the goods or services are significantly affected by one or more of the other goods or services in the contract*". Spørsmålet blir hva som legges i "*significantly affected*", og igjen hvilken grad av affekt eller påvirkning

som kreves. Ordet “affected” forklares med “influenced or touched by an external factor” av Oxford Dictionary, og som vi på norsk forstår som påvirket. I denne sammenheng må den eksterne faktoren forstås til å være de andre varer og tjenester som inngår i kontrakten, og ikke foretakets handlinger. Indikatoren viser altså til dynamikken mellom varene og tjenestene som inngår i løftet og kontrakten med kunden. Det som ligger i “*highly interrelated or interdependent*” er slik vi tolker det, en relasjon eller sammenheng mellom produktene som gjør at kunden ikke kan bruke den ene, uten å få den andre. Eventuelt at foretaket ikke kan levere de varer og tjenester som kunden har forespurt uten å skape et forhold mellom varene og tjenestene som gjør at de ikke kan identifiseres hver for seg. Dersom kunden kan velge bort enkelte elementer i kontrakten uten at det vesentlig påvirker de andre elementene i kontrakten må det forstås som at elementene ikke er “*highly interrelated or interdependent*”.

Eksempel på at indikatoren er oppfylt er tilfeller hvor man ikke kan levere varene hver for seg, men må levere de samtidig for å oppfylle kontrakten.

Grensen går i følge IFRS 15.BC.111 når kunden ikke kan velge å kjøpe en vare eller tjeneste uten at dette vil ha vesentlig påvirkning på de andre varene og tjenestene som inngår i løftet. Det følger av IFRS 15.BC.112 at en slik omstendighet kan foreligge der utvikling og produksjon er en integrert prosess, typisk for nye, høyt spesifiserte eller nyskapende produkter.

Et eksempel fra telekombransjen, som Telenor operer i, er når man kjøper TV-tjenester. En inngåelse av en kontrakt om TV-tjenester vil typisk inneholde både en avtale om leveranse av signaler, og en mottakerenhet som skal ta imot signalene. Uten mottakerenheten vil ikke signalene ha verdi, og uten signalene er selve mottakeren verdiløs. Eksempelvis vil en mottaker fra Telenor ikke kunne ta imot signaler fra andre leverandører, og signalene fra Telenor kan kun tas imot av Telenors egne mottakere. For å få TV-tjenester må derfor begge elementene av kontrakten leveres, og ingen av dem har verdi separat. Når et element svikter vil den andre også svikte, og elementene må derfor forstås til å være “*highly interdependent*”.

4.3.2.3.6 Oppsummering om separat identifiserbare avtalte varer og tjenester i IFRS 15

Oppsummert er det tydelig at indikatorene og deres kommentarer i BC gir utstrakt veiledning om varer og tjenester som ikke kan identifiseres som separate. Dette er følgelig viktig i forhold til vurderinger rundt agent og prinsipal siden disse vurderingene skal skje i henhold til de separat identifiserte avtalte varer og tjenester, og ikke av kontrakten sin helhet. Med andre ord så må alltid foretaket først vurdere hvilke varer og tjenester i kontrakten som er særskilte, før de kan vurdere om de er agent eller prinsipal i forhold til disse.

4.3.3 Varer eller tjenester som alene ikke er av særskilt karakter

I delkapittelet ovenfor er det gjennomgått hva som kreves for at varer og tjenester vurderes til å være av særskilt karakter, i art og i henhold til en kontrakt. Begge må som kjent være oppfylt for å oppfylle kravet. I dette delkapittelet skal vi se på reguleringen av de tilfeller der løfter om varer og tjenester ikke anses særskilt, og konsekvensene av dette.

Det følger av IFRS 15.30 at dersom en vare eller tjeneste som er en del av løftet til kunden, ikke kan anses for å være av særskilt karakter, må varen eller tjenesten kombineres med andre varer og tjenester helt til det kan identifiseres en slik særskilt vare eller tjeneste etter kravene i IFRS 15.27 jf. IFRS 15.28 og IFRS 15.29. Den særskilte vare eller tjeneste blir en pakke. Den originale ordlyden er *“a bundle of goods or services that is distinct”* jf. IFRS 15.30.

Bestemmelsen fastslår at kravet om at noe må være av særskilt karakter for å kunne inntektsføres, kan resultere i at alle varer og tjenester som inngår i løftet til kunden kan blir én leveringsforpliktelse eller en *“specified good or service”*. Dette vil være typisk for en del bransjer, herunder telekom. Det gis ingen videre veiledning angående hva en pakke eller *“bundle”* kan inneholde i Basis for Conclusions. Bakgrunnen for lite veiledning er antakelig at kravene til særskilt karakter er et grunnelement og gjennomgående i hele standarden, mens IFRS 15.30 med dens pakkeløsning er en konsekvens av dette valget av overordnet tankegang. Vi vurderer det dithen at det likevel ikke bør være vanskelig å praktisere regelen om særskilte pakker eller *“bundles”* på bakgrunn av den omfattende reguleringen som finnes for når egenskapene til varen eller tjenesten i

sin helhet kvalifiserer. Selskapene vi intervjuet har heller ikke hatt noen nevneverdige problemer knyttet til dette.

Et eksempel på hva en slik pakke kan inneholde finner vi for eksempel hos intervjuobjektet Telenor som selger mobiltelefoner med mobilabonnement. Hvis man kjøper en slik *“bundle”* av Telenor følger det også med en forsikring av telefonen. Denne transaksjonen vil derfor inneholde tre særskilte elementer: En varekomponent, altså mobiltelefonen, en tjenestekomponent, altså tilgang på Telenors telenett via mobilabonnementet, samt en forsikringskomponent, typisk forsikring i tilfelle knust skjerm, levert av en ekstern forsikringsaktør. For kunden fremstilles transaksjonen som et felles salg, med én pris. Alle elementene i transaksjonen kan kjøpes og selges separat i markedet, men i denne transaksjonen er det ikke mulig å eliminere enkelte elementer. Transaksjonen er derfor en pakke av særskilte varer og tjenester som i henhold til kontrakten ikke kan identifiseres separat selv om de i utgangspunktet kunne det ut i fra sin art.

4.3.4 Hvordan inntekter fra transaksjoner skal innregnes etter IAS 18

4.3.4.1 Identifisering av komponenter i en transaksjon

Vi fastslo i delkapittel 3.6 at tilnærmingen brukt i IAS 18 var ulik fra den i IFRS 15, og denne ulikheten har ført til en stor forskjell i reguleringsmetode. IFRS 15 bruker som vi nå har sett mye tid på å identifisere de særskilte varer og tjenester i en kontrakt, og dette brukes senere til å innregne inntekter fra de aktuelle varer og tjenester. I IAS 18 med sitt transaksjonsutgangspunkt er ikke kontraktene av særlig relevans. Bestemmelse IAS 18.13 handler om å identifisere transaksjoner, ikke særskilte varer og tjenester. Det finnes altså ikke noe tilsvarende regulering for særskilte, spesifiserte eller avtalte varer og tjenester i IAS 18. Vi må derfor se på hvordan man etter IAS 18 skal identifisere transaksjoner, og eventuelt komponenter i transaksjoner, for å kunne foreta en sammenligning.

IAS 18.13 fastsetter som nevnt at transaksjoner vanligvis vurderes separat, men hva som karakteriserer en transaksjon er ikke nærmere definert. Videre fremgår det at i visse situasjoner er det nødvendig å bruke innregningskriteriene på *“separately identifiable components of a single transaction”*, jf. IAS 18.13. Med andre ord så finnes det tilfeller der man bør identifisere separate komponenter i en enkelt transaksjon. Standarden forklarer at dette skal gjøres når

det er nødvendig for å reflektere substansen av transaksjonen. Behov for identifisering av enkeltkomponenter eksemplifiseres med et tilfelle der en salgspris inneholder et identifiserbart beløp for etterfølgende service-tjenester. Dette er en separat komponent det er mulig å identifisere, og beløpet bør innregnes ettersom tjenesten utføres for kunden. Det blir ikke gitt noen ytterligere veiledning om når en slik substansvurdering er nødvendig, og eventuelt hvordan denne vurderingen skal gjennomføres. Foretakene må derfor foreta en skjønnsmessig vurdering der de finner det hensiktsmessig. Det må poengteres at dette er unntaket, ikke hovedregelen.

4.3.4.2 Effekt av endring fra IAS 18 til IFRS 15

IFRS 15 og IAS 18 med sin ulike regulering på området om identifisering av særskilte varer og tjenester i en kontrakt, og identifisering av separate komponenter i en transaksjon, har ført til en endring i allokering av inntekter. Gjennom våre intervjuer fikk vi kunnskap om at Telenor tidligere fant det hensiktsmessig å identifisere enkeltkomponenter i transaksjoner under IAS 18. Telenor oppga både i årsrapporten og i intervju at de identifiserte salg av mobil og salg av abonnement som enkeltkomponenter i samme transaksjon før IFRS 15. Denne praksisen er videreført under IFRS 15. Telenor oppgir at elementene de allokterer til er uendret, men at beløpet nå er annerledes. Dette følger av at allokeringen nå skal gjøres basert på ”stand alone selling price”. Effekten ligger altså i allokeringsbeløp ved endringen til IFRS 15.

4.3.4.3 Sammensatte leveranser vs. kommersielt knyttede transaksjoner

Bestemmelse IAS 18.13 har også regulering av kommersielt knyttede transaksjoner hvor det kan trekkes paralleller til IFRS 15.27 b) jf. IFRS 15.29 om at varer og tjenester er særskilt i kontekst av kontrakten, samt om sammensatte leveranser eller “*bundles*”. Det fremgår av IAS 18.13 at man kan innregne to eller flere transaksjoner samlet dersom; “*they are linked in such a way that the commercial effect cannot be understood without reference to the series of transactions as a whole*”. Dette må forstås som å gjelde separate transaksjoner, og ikke komponenter innad i samme transaksjon. Bestemmelsen eksemplifiserer et slikt tilfelle med et foretak som selger en vare, og samtidig inngår en separat avtale om gjenkjøp av den samme varen på et senere tidspunkt. En slik avtale vil oppheve virkningen av transaksjonen, og de to transaksjonene må derfor

behandles under ett. Utover dette eksemplet er det ikke gitt noe ytterligere veiledning om hva en “*commercial effect*” består i, og foretaket må derfor selv vurdere når det foreligger omstendigheter som gjør det nødvendig å behandle transaksjonene under ett.

Selv om reguleringen i IAS 18 gjelder transaksjoner, og ikke komponenter i en kontrakt, er reguleringen i IAS 18 og IFRS 15 på dette området sammenlignbar. Sammensatte leveranser innenfor IFRS 15 handler i mange tilfeller om varer eller tjenester som har egenskapene til å være av særskilt karakter, men som ikke er det i kontekst av kontrakten da de er så sterkt knyttet til andre komponenter i en kontrakt. Dette kan sammenlignes med IAS 18 sitt utgangspunkt for kommersielt knyttede transaksjoner, og inntektsføring av separate transaksjoner samlet. Begge regulerer altså inntektsføring ved kunderelasjoner hvor det er sterke forbindelser mellom det som leveres eller loves, som ikke kan overses ved regnskapsføringen. På tross av ulike tilnærminger er det altså sammenlignbare elementer i IAS 18 og IFRS 15.

Intervjuene våre har gitt oss lite innblikk i denne problemstillingen, men i forhold til sammensatte leveranser har Telenor oppgitt at de tidligere har basert sine vurderinger på veiledning i US GAAP. Dette er ikke begrunnet i manglende veiledning i IAS 18, men heller deres notering på den amerikanske børsen NASDAQ. Videre fastsetter de at implementeringen av IFRS 15 fikk lite effekt i forhold til sammensatte leveranser, men presiserer at dette er på grunn av endringer i bransjen som har bestått i kortere bindingstid og færre rabatter. Bakgrunnen for endringen er blant annet SWAP-løsningen som preger markedet deres nå.

4.4 Hva som kan avtales og hva det innebærer å ha kontroll

4.4.1 Ytterligere veiledning om løftet til kunden

Utgangspunktet for vurderinger angående agent og prinsipal er som etablert i delkapittel 4.3 innholdet av løftet til kunden eller “*the nature of the promise*” jf. IFRS 15.B34. Løftet til kunden som gitt av kontraktsvilkårene er førende for foretakets rolle og inntektsføring. I essens handler altså problemstillinger om

agent og prinsipal om å avgjøre om et løfte innebærer at foretaket selv er forpliktet til å levere varer eller tjenester, eller om de arrangerer dette på vegne av noen andre. Bestemmelsen gir med andre ord et krav om å vurdere foretakets rolle i hver enkelt separat identifiserte leveringsforpliktelse i hver kontrakt. Dersom foretakets rolle kun er å arrangere salg på vegne av noen andre er det agent, men dersom rollen ifølge kontrakten er å levere varen eller tjenesten, vil det bety at foretaket er prinsipal. For å hjelpe i vurderingen og avklare hvordan denne problemstillingen skal løses ble det gitt en ny bestemmelse IFRS 15.B34A etter Clarifications fra 2016. Denne setter ytterligere føringer for vurderingen av “*the nature of the promise*”.

Den utvidede reguleringen består i en to-trinns-vurdering. Totrinns-vurderingen innebærer at én først skal identifisere de avtalte varer og tjenester jf. IFRS 15.B34A a), og deretter vurdere om foretaket kontrollerer disse avtalte varene og tjenestene etter IFRS 15.33 jf. IFRS 15.B34A b). Identifisering etter IFRS 15.B34A a) skal ta utgangspunkt i IFRS 15.26, men må også inkludere de vurderinger og krav som følger av IFRS 15.27 - 15.30 som vi har gjennomgått ovenfor. Grunnen er at bestemmelsene regulerer samme forhold. Vi tar nærmere for oss de to trinnene i de to neste delkapitlene.

4.4.2 Hva de avtalte varer og tjenester kan bestå av

4.4.2.1 Hva som kan avtales i kontrakten

Identifisering av de avtalte varer og tjenester etter IFRS 15.B34A a) er i tråd med steg 2 i femstegsmodellen som krever en slik vurdering for alle kundekontrakter. Utredningen i delkapittel 4.2 viser at i IFRS 15 har utfyllende veiledning om hva slags egenskaper og krav som settes for at avtalte varer og tjenester er av særskilt karakter. I bestemmelse IFRS 15.26 gis det eksempler på hva som kan loves av varer og tjenester til kunden, men andre løfter ekskluderes ikke av standardgiver.

I IFRS 15.26 a) - j) blir det gitt en opprømsing av hva som kan være avtalte varer og tjenester i henhold til en kontrakt. Listen er ikke uttømmende, og det er den individuelle kontrakten som avgjør. Dette er i tråd med IFRS 15 sin overordnede utforming og tankegang. IFRS 15.26 c) og IFRS 15.26 f) viser til to typetilfeller av transaksjoner hvor det er nødvendig å vurdere bestemmelsene om agent og prinsipal i standarden. Det refereres direkte til agent-bestemmelsene i appendiksen

for disse to transaksjonene, og de er derfor av særlig interesse. Vi skal vurdere hvorfor akkurat disse situasjonene er trukket frem i standarden, og hva som er de essensielle utfordringene i transaksjonene. Det bør også nevnes at det er ingen utpreget tolkningstvil i tilknytning til den norske oversettelsen av IFRS 15.26.

4.4.2.2 Videresalg av rettigheter

Eksemplet i IFRS 15.26 c) omhandler videresalg av rettigheter til varer eller tjenester som er kjøpt av foretaket. Den overordnede problemstillingen er også i denne sammenheng hva forpliktelsen til kunden innebærer, om den innebærer at bedriften selv er den som leverer, eller om man kun bidrar i leveransen som agent.

Videresalg gjør at det kan oppstå spørsmål om hvem som er den egentlig selger, eller hvem som har eiendomsrett over varen eller tjenesten. Bakgrunnen er karakteren av et videresalg, og at det innebærer et salg av noe man ikke har produsert selv, eller som ikke opprinnelig var i foretakets eierskap da det ble laget. Videresalg som det her refereres til er i tillegg av "rettigheter", som kan gjøre situasjonen mer komplisert. Rettigheter kommer ofte i form av rett til å bruke eller benytte seg av noe. Eksempler kan være rett til bruk av fysiske gjenstander, dataprogram, databaser eller navn. Et mer konkret eksempel er et foretak som kjøper en maskin, og deretter leier ut eller "leaser" maskinen til en annen bedrift. Rettigheter er av sin art immaterielle, og derfor ofte vanskeligere å følge eller vurdere i forhold til eierskap og kontroll. Det er kontrollen over rettigheten som ved et videresalg er avgjørende, da den faktiske selgeren må eie eller kontrollere varen. Den som anses selger i henhold til standarden vil være prinsipal. Agentens rolle består tradisjonelt i å gjøre noe på vegne av prinsipalen, her selgeren. Problemet oppstår når transaksjonen er organisert slik at det vanskelig kan identifiseres om man kun fremmer eller arrangerer et salg for en annen, eller faktisk selger denne selv gjennom et videresalg. Det sentrale må være om aktøren har kjøpt varen eller tjenesten, og dermed har en ubetinget rett av sitt eierskap som kan selges videre som en rettighet.

4.4.2.3 Sørge for levering for annen part

Det følger av IFRS 15.26 f) at å yte en tjeneste som består i å sørge for levering av vare og tjeneste for en annen part kan anses som en avtalt tjeneste. Spørsmålet er igjen hva forpliktelsen til kunden innebærer, og identifiseringen av de avtalte

varer og tjenester. Bestemmelse IFRS 15.26 f) skisserer en typisk agent-rolle der man yter en tjeneste som består i å overføre varer eller tjenester til kunden på vegne av en annen part. Formuleringen i f) tyder ikke på at det i alle tilfeller foreligger et agentforhold i transaksjoner som bestemmelsen skisserer, men det kan trygt antas at det vil være det vanligste resultatet. En overveielse av IFRS 15.B34 – 15.B38 er utvilsomt en nødvendighet der annen aktør på en eller annen måte bidrar til leveransen til kunden som følge av kontrakten. I prosessen for å finne de avtalte tjenester, samt deres rekkevidde, er det igjen sentralt om tjenesten, som her består i å arrangere overføringen, kan anses å være for å være av en særskilt karakter.

Utviklingsmessig kan det se ut som blant annet produsenter i større grad vil bruke utsalgssteder som ”overleveringsenheter” ved at de eier varene helt til de blir solgt, og utsalgsstedene kun arrangerer en slik overlevering av varer til kunden. En slik utvikling kan bety flere agenter i ledd som ikke tidligere har vært det i henhold til IAS 18.

4.4.3 Hva det innebærer å ha kontroll

4.4.3.1 Kontrollvurdering etter IFRS 15.33

Det følger av IFRS 15.B34A (b) at for hver av de identifiserte varer og tjenester må det vurderes om bedriften kontrollerer disse i henhold til IFRS 15.33.

Kontrollvurderingen må gjøres før den aktuelle varer eller tjeneste er levert til kunden. De avtalte varer og tjenester må derfor først være identifisert etter IFRS 15.B34A a), og skal deretter vurderes i henhold til kontrollvilkåret som er nærmere beskrevet i IFRS 15.33.

Det fremgår at kontroll kan hevdes dersom foretaket har mulighet til å styre bruken av eiendelen, og få så godt som alle de gjenværende fordelene av den. Kontroll kan også hevdes dersom foretaket kan hindre at andre får styre bruken av eiendelen, samt få fordelene av den jf. IFRS 15.33. Bestemmelsen gir deretter en liste over hvilke former fordelene kan ha, og inkluderer ulik form for bruk, salg, sikkerhet og inneha eiendelen jf. IFRS 15.33 a) - f). Det er ifølge Basis for Conclusions tre sentrale momenter i kontrollbegrepet i IFRS 15.33, før vi kommer til disse skal vi først bestemme hva en eiendel er i sammenheng av IFRS 15.33.

4.4.3.2 Når er varer og tjenester eiendeler som kan kontrolleres?

Bestemmelsen starter med å definere når varer og tjenester er eiendeler. Dette blir ifølge IFRS 15.BC.120 gjort med utgangspunkt i konseptuelt rammeverk som inneholder IFRS sine grunnleggende rammer. Bakgrunnen er at det må foreligge en eiendel før denne kan kontrolleres. Det følger av IFRS 15.33 at både varer og tjenester er eiendeler når de ”mottas og brukes” oversatt fra ”*received and used*”, uavhengig av om dette skjer i et kort tidsrom. Poengtering av tidsrommet gjør at man kan tolke det dithen av hvor lang tid det tar fra eiendelen mottas, og til den brukes, ikke er relevant. Det sentrale er om det faktisk skjer et mottak med påfølgende bruk av eiendelen.

At noe ”mottas” kan ifølge Stor norsk ordbok ha tre betydninger på norsk, nemlig at man ”får noe”, at man må ”forholde seg” til noe, samt at man ”tar imot” noe. Det mest relevante synonymet er ”overtas”. Å overta noe kunne vært et mer hensiktsmessig ordvalg om man ønsket å sikte til eierskap på en tydeligere måte. At noe anses for å være en eiendel for bedriften impliserer at det per definisjon ”eies”, og ved å motta en eiendel overtar man eierskapet. Forståelsen at man overtar eierskapet legger et godt grunnlag for vurderinger etter denne bestemmelsen. Uavhengig om det er et bedre ord i forhold til forståelsen av standarden, egner den originale oversettelsen seg bedre sett i sammenheng med den engelske motparten ”*received*”. *Received* blir blant annet oversatt med ”mottatt” av Stor engelsk norsk ordbok, og er det eneste egnede på listen i denne konteksten.

4.4.3.3 Foretakets evne og mulighet til å styre bruken

Det første momentet handler om evnen eller muligheten til å kontrollere, og stammer fra det engelske ”*ability*” jf. IFRS 15.33. Mulighet til å styre bruken tilsier både tilgang til og makt over eiendelen. For å forstå dette momentet bedre må vi inn i Basis for Conclusions, nærmere bestemt IFRS 15.BC.120 a). Det fremgår her at ”the ability” handler om at foretaket må ha retten til styre bruken og få de gjenværende fordelene på nåværende tidspunkt. Altså må foretaket ha ”the present right” for å kunne inntektsføre. En situasjon som viser dette er inkludert i IFRS 15.BC.120 og gjelder blant annet når en produsent som følge av en kontrakt må produsere en eiendel spesifikt for en kunde. I dette tilfelle vil det være forholdsvis åpenbart at kunden til slutt vil styre bruken av eiendelen og få de

gjenværende fordelene. Det er likevel slik at produsenten ikke skal inntektsføre før kunden faktisk har fått den rettigheten. Altså at kunden på nåværende tidspunkt kan styre bruken, og få fordelene av eiendelen.

4.4.3.4 Hva det innebærer å styre bruken av en eiendel

Det andre momentet som ligger i kontrollbegrepet er å styre bruken, og vi skal vurdere hva det faktisk innebærer å gjøre dette. Også her trenger vi veiledning fra standardgiver, og det følger av IFRS 15.BC.120 b). Av denne fremgår det at momentet handler om kundens rett til følgende; “deploy that asset in its activities, to allow another entity deploy that asset in its activities, or to restrict another entity from deploying that asset”. Ordet “*deploy*” kan innebære en rekke disposisjoner, og noen av disse er; “position - station - place - install - distribute - redistribute”, men også “use - utilize - bring into service”, gitt av Oxford Thesaurus of English. Ordvalg og synonymer gir mange muligheter for foretaket til å hevde at de styrer bruken. Det kan settes spørsmålstegn ved om foretaket må ha mulighet til å foreta flere slike disposisjoner som er nevnt ovenfor, eller om det er nok å kunne foreta én. Rent praktisk vil foretaket kun foreta seg én ting med en eiendel, og så lenge den handlingen faller innenfor definisjonen og dermed mulighetene som “*deploy*” gir, vil dette antakelig ikke være veldig problematisk

Hvis vi tar dette ned på et mer praktisk plan forstår vi det å styre bruken som å ha makt til å bestemme over eiendelen, som i vår sammenheng er en avtalt vare eller tjeneste. Foretaket må kunne bestemme om eiendelen skal omsettes eller ikke, hvilken kunde som skal få kjøpe varen eller tjenesten, og eventuelt hvilket marked varen skal omsettes i. Det må videre forstås som at selskapet kan bestemme om eiendelen skal brukes til noe annet enn salg. Eksempelvis integreres i en annen vare eller tjeneste, brukes i produksjon, leies ut, brukes internt eller på annen måte benyttes, eller eventuelt ikke benyttes.

Et eksempel som viser dette er Statkraft og transaksjonene der Statkraft selger kraft produsert av andre. Statkraft kan strukturere slike avtaler på to forskjellige måter. For å forstå eksempelet er det sentralt å vite at dersom man selger kraft på en kraftbørs som Nord Pool, må man dagen før informere børsen om hvor mye kraft man skal levere den kommende dag, og man er så pliktig til å levere nøyaktig den mengden. Den ene strukturen involverer at kraftprodusenten selv

informerer Nord Pool om mengden kraft, og Statkraft så overfører og selger den bestemte mengden kraft til Nord Pool. Statkraft har ingen innflytelse over mengden kraft som selges, og heller ingen mulighet til å selge kraften til noen andre enn Nord Pool. Det må derfor forstås at det er kraftprodusenten, og ikke Statkraft, som har makt til å styre bruken av den kraften.

Statkraft kan derimot velge å inngå avtaler hvor kraftprodusenten overfører dagens kraft til Statkraft uten å ha egen avtale med Nord Pool. I en slik situasjon er det Statkraft som bestemmer mengden, og lager avtale med Nord Pool, og står ellers fritt til å selge kraften til en kunde på kontrakt, eller benytte kraften selv. Det at Statkraft i en slik situasjon kan bestemme hvor kraften skal selges eller benyttes må forstås som at Statkraft styrer bruken av kraften.

4.4.3.5 Hindre at andre styrer bruken

Alternativet til vilkårene om styring og tilflyt av mulige fordeler, er at man kan hindre at de samme momentene oppfylles. Kravene består altså i å kunne hindre både styring av bruk og at de gjenværende fordeler tilfaller bedriften. Begge må også her oppfylles samtidig. Det er ingen veiledning om hvilken form en slik makt til å hindre kan ha og formen er antakelig heller ikke relevant. Det avgjørende er om noen har en reell mulighet til å foreta en slik hindring. Det kan likevel være interessant å vurdere hva slags struktur eller posisjon som gir mulighet til en slik hindring av bruk og blokkering av potensiell tilflyt av fordeler. Eksempler på tilfeller der kontroll foreligger som følge av at man har mulighet til å blokkere bruk av eiendeler kan utredes fra eksempelet i forrige delkapittel. Dersom Statkraft opptre som prinsipal vil kraftprodusenten ikke ha noe innflytelse over hvem kraften i ettertid selges til. Til tross for at aktøren produserer kraften vil de kun ha mulighet til å bestemme hvem kraften selges til dersom Statkraft tillater det. Statkraft kan nekte produsenten innflytelse.

4.4.3.6 Hva det innebærer å få så godt som alle de gjenværende fordelene

Det tredje momentet som må oppfylles for å kunne hevde at foretaket har kontroll over de avtalte varer og tjenester i kontrakten er at foretaket får så godt som alle de gjenværende fordelene av eiendelen. Den engelske versjonen formulerer det slik; *“obtain substantially all of the remaining benefits from, the asset”* jf. IFRS 15.33. Tolkningmessig er det sentrale å vurdere frasen *“substantially all of”*.

Mengden av fordeler som tilfaller foretaket må altså være forholdsvis stor, sett i sammenheng med de fordelene som potensielt er mulig å få ut av eiendelen. Det er likevel vanskelig å utlede hva slags terskel som settes med den valgte formuleringen. Er kravet til tilflyt av fordeler majoriteten av fordelene, altså alt over 50%, eller er kravet over 90%? Dette er meget vanskelig å avgjøre uten mer veiledning, men det må i det minste kunne antas at alt under 50% ikke kan sies å være “*substantially all of*”. Problemstillingen kan komme på spissen der det er flere som eier en eiendel sammen, eller der flere enn to parter er med i transaksjoner med eiendelen. Formålet til formuleringen er åpenbart også tilknyttet agent og prinsipal, og tilfeller der man har for eksempel provisjon og kommisjon.

Fordelene av eiendeler er beskrevet som ”mulige kontantstrømmer som kan mottas direkte eller indirekte på mange måter” jf. IFRS 15.33 jf. IFRS 15.BC.120 c). En kontantstrøm er definert som forskjellen mellom innbetalinger og utbetalinger i en gitt periode. Det spesifiseres at både inngående kontantstrømmer eller besparelser i utgående kontantstrømmer omfattes av de nevnte fordeler. Bestemmelsen gir avslutningsvis eksempler på hva slags bruk som kan gi slike kontantstrømmer. Listen er ikke uttømmende, men dekker normal forretningsmessig bruk av eiendeler. Bedrifter som driver med erverv og økonomisk overskudd som formål vil finne igjen sine disposisjoner av eiendeler i listen.

4.4.3.7 Foretakenes kontrollvurderinger i praksis

En konsekvens av at kontroll er en sentral del av reguleringen i IFRS 15 er at kontrollvurderingen er en sentral del av vurderinger om agent og prinsipal. Kontrollmomentet var av den grunn viktig for samtlige foretak vi intervjuet. Felles for funnene var at alle hadde sitt hovedfokus på evnen til å styre bruken av en vare eller tjeneste. Intervjuobjektene har en tilnærming som omtrent likestiller evnen til å styre bruken med det å ha kontroll. Gjenværende fordeler ble ikke nevneverdig vektlagt av noen. I sine vurderinger om evnen til å styre bruken vektla selskapene primært makten til å bestemme hvilken kunde varen eller tjenesten skulle selges til, eventuelt om varen eller tjenesten skal brukes internt. I denne forbindelse vurderes det også hvem som bestemmer hvor mye som skal omsettes, samt tidspunkt for transaksjonen. Dette er i samsvar med hvordan vi

tolker bestemmelsene. Swedish Match og Statkraft trekker frem kontraktsbestemt rett til å styre bruken. Vi har tidligere beskrevet i detalj Statkrafts vurderinger om å styre bruken, men oppsummert vektlegger de sine muligheter til å bestemme kvantiteten som selges på energibørsen, og makten til å avgjøre om kraften skal selges til noen andre utenfor energibørsen.

4.4.4 Kontroll i IAS 18

Reguleringen i IAS 18.IE.21 jf. IAS 18.8 kan sammenlignes med kontrollvurderingen i IFRS 15.33 jf. IFRS 15.B34A b). I IAS 18 blir ikke kontroll nevnt i sammenheng med bestemmelsene om agent og prinsipal, men heller tillagt som et vilkår i fastsettelsen av når en leveranse av en vare er gjennomført. Kontroll er et av fem vilkår i IAS 18.14, og vilkåret knytter kontroll opp mot eiendomsretten. Det følger av IAS 18.14 b) at en vare er i kundens eie når kunden har overtatt kontrollen. Det fremgår altså at en leveranse er gjennomført når foretaket ikke lenger har *“effective control over the goods sold”*. Ettersom man må eie en vare for å kunne selge den, vil dette kunne tolkes dithen at for å være prinsipal må man ha kontroll på varen, slik som i IFRS 15. I motsetning til reguleringen i IFRS 15 blir det derimot ikke gitt noen veiledning i hvordan en bestemmer om man har kontroll og det blir derfor en skjønnsmessig vurdering med få rammer å gå ut i fra.

I praksis ble det overnevnte kontrollkriteriet lite brukt til dette formålet (MNP, 2017). Vilkåret som lyder; *“The entity has transferred to the buyer the significant risks and rewards of ownership of the goods”* jf. IAS 18.14 a), har blitt langt mer vektlagt i praksis under IAS 18, jf. IFRS 15.BC.385G. Essensen av vilkåret om betydelig risiko og fordeler er til en viss grad videreført i IFRS 15 om kontroll av eiendeler i IFRS 15.33, men her med motsatt hensikt. I bestemmelse IFRS 15.33 er konteksten hva det betyr å ha kontroll over en eiendel, og den lyder slik; *“ability to direct the use of, and obtain substantially all of the remaining benefits from, the asset”*. Muligheten til å styre bruken er altså et nytt kriterium, mens *“substantially all of the remaining benefits”* er videreført fra *“significant rewards”*. Man kan sette spørsmålsteget ved om den nye formuleringen er ment å ha en annen betydning enn sin forgjenger. Dette spørsmålet må kunne besvares negativt og man må konkludere med at betydningen essensielt er den samme, selv om de er brukt på to ulike måter i reguleringen.

Ingen av foretakene vi intervjuet oppga å ha gjennomført vurderinger av kontroll i sammenheng med agent- og prinsipalvurderinger før IFRS 15, og vi antar at dette er en gjennomgående trend for de som har rapportert etter IFRS. Kontroll nevnes i IAS 18, men både foretakene og faglitteraturen fastsetter at det var prinsippet om “risk and reward” i IAS 18 som hovedsakelig ble vektlagt. Til tross for at “risk and reward” er et gjennomgående prinsipp i IAS 18 var formålet fra standardgiver utvilsomt at de andre vilkårene i IAS 18.14 også skulle vurderes og vektlegges.

4.5 Hva prinsipalen kan ha kontroll over

4.5.1 Sammenheng med øvrig regulering av kontroll

Den påfølgende IFRS 15.B35A og IFRS 15.B35B ble vedtatt som en del av Clarifications og må ses i sammenheng med den opprinnelige IFRS 15.B35. Bestemmelsen B35A regulerer i nærmere detalj når foretaket som er prinsipal innehar kontroll. Det fremgår av bestemmelsen tre ulike omstendigheter der prinsipalen anses å ha kontroll, jf. IFRS 15.B35A a) – c).

4.5.2 Varer eller andre eiendeler

Det fremgår av IFRS 15.B35A a) at varer eller andre eiendeler som først overføres til foretaket og deretter overføres til kunden, er i foretakets kontroll. Foretaket som har kontroll er prinsipal. Altså gjelder reguleringen tilfeller hvor prinsipalen har mottatt varer eller andre eiendeler fra agenten før levering til kunden. Dette er i motsetning til den typiske organiseringen der agenten er mellomledet som overfører varene til kunden. Slik vi forstår det må grunnen for at man i slike tilfeller likevel kan kategoriseres som prinsipal være at kontroll over varene ligger hos dette leddet. Kontrollmomentet må vurderes i sammenheng med tidligere bestemmelser, herunder IFRS 15.33.

Eksemplifisering gis i eksempel 47 der foretaket er prinsipal, jf. IFRS 15.IE.239 – 15.IE.244. Eksemplet tar for seg et foretak som forhandler med flyselskaper om kjøp av billetter til reduserte priser til videresalgsmål. Problemstillingen som reises er om foretaket selv sørger for levering av flybillettene, eller om de arrangerer flybillettsalg for flyselskapene. Vurderingene går ut på om foretaket

kan identifisere avtalte varer og tjenester, og om de har kontroll før overlevering til kunden.

De utslagsgivende momentene for at foretaket er prinsipal;

Særskilt: Foretaket er bundet til å kjøpe et visst antall billetter, og disse billettene gjelder en spesifikk flygning. Billettene kan identifiseres som separate leveringsforpliktelser.

Kontroll før levering til kunden: Foretaket får kontroll over billettene ved kjøpet fra flyselskapet, og selger deretter retten til å fly på spesifikke flyvninger til kundene.

Styre bruken og få gjenværende fordeler: Foretaket kan både styre bruken av billettene gjennom å videreselge de, eller eventuelt bruke de selv, samt få de gjenværende fordelene av billettene gjennom overskuddet mellom redusert innkjøpspris og salgspris.

4.5.3 Rett til å få utført tjenester av annen part

Bestemmelse IFRS 15.B35A b) regulerer tilfeller der foretaket bruker en annen part til å oppfylle hele eller deler av leveringsforpliktelsen til kunden. Mer spesifikt omhandler reguleringen der foretaket har “*a right to a service to be performed by the other party*”, altså en rettighet til å få en tjeneste utført av en annen part. For at foretaket da skal anses som prinsipal kreves det at foretaket har mulighet til å styre den andre parten i utførelsen av tjenesten. Hva som ligger i “*the ability to direct that party*” bør tolkes nærmere siden dette er det sentrale momentet for at det kan hevdes å foreligge kontroll. En tolkning av kravet må gjøres med relasjon til det liknende vilkåret i IFRS 15.33 som omfatter styring av bruken til en eiendel. Det er grunn til å anta at vilkårene i utgangspunktet skal tolkes likt, men karakteren til en eiendel, og retten til å få utført en tjeneste er noe ulike. Det kan derfor settes spørsmålstegn ved om hva som skal styres får utslag for tolkningen i de ulike bestemmelsene.

Det henvises til eksempel 46A jf. IFRS 15.IE.238A – IE.238G for hvordan IFRS 15.B35A b) kan benyttes, og hva som kan være relevant å vurdere i henhold til bestemmelsen. Eksempelet er utformet med utgangspunkt i en kontrakt om tjenester for vedlikehold av kontorer der foretaket bruker en annen part til å utføre disse tjenestene for seg. Den overordnede problemstillingen er følgelig om

foretaket er agent eller prinsipal, og utgangspunktet for vurderingen er om tjenesten kan identifiseres som separat leveringsforpliktelse, og om det foreligger kontroll på overføringstidspunkt jf. IFRS 15.IE.238C. De samme vurderingsmomentene om å styre bruken og få de gjenværende fordelene gjelder. Relevante faktorer er 1) foretaket må betale annen part selv om kunden ikke betaler jf. IFRS 15.IE.238B, samt at kunden ikke har kontrakt med den annen part og foretaket beholder på denne måten sin rett til å styre bruken av tjenestene til den andre part. Foretaket kan bestemme om disse tjenestene skal brukes hos kunden, annen kunde eller brukes av foretaket selv. Resultatet er at foretaket har kontrollen over tjenestene før de overføres til kunden, og de kan dermed anses som prinsipal i henhold til standarden.

4.5.4 Integrering med varer eller tjenester fra annen part

4.5.4.1 Sammenheng med IFRS 15.29

Den tredje alternative vilkåret for om kontroll ligger hos prinsipalen følger av IFRS 15.B35A c) jf. IFRS 15.29. Denne problemstillingen ble utredet i delkapittel 4.3.2, og de samme vurderinger må gjøres i henhold til IFRS 15.B35A c). Samtidig som IFRS 15.29 gjelder, er det gitt ytterligere veiledning som konkret gjelder for der andre parter er involvert i en transaksjon. Reguleringen gjelder for tilfeller der foretaket kombinerer eller integrerer varer og tjenester fra en annen part med egne varer og tjenester, for på denne måten å kunne oppfylle kontrakten med kunden. Bakgrunnen for at dette tilsier kontroll for prinsipalen er at integrering tilsier at foretaket må kunne kontrollere varene eller tjenestene fra den annen part for å kunne skape det kombinerte eller integrerte produktet før det overleveres kunden. Bestemmelse IFRS 15.29 i sin helhet henviser til faktorer som tyder på at foretakets løfte kan identifiseres separat jf. IFRS 15.29 jf. IFRS 15.27 (b). Hvis separat identifisering er mulig som følge av IFRS 15.29 (a) vil ikke foretaket kunne hevde å ha kontroll etter IFRS 15.B35A (c). Den sentrale indikatoren i henhold til IFRS 15.29 (a) er om varen eller tjenesten fra en annen part blir brukt som innsatsfaktor for å produsere det avtalte sluttproduktet.

4.5.4.2 Konkret veiledning for der andre parter er involvert

Det er gitt konkret veiledning i eksempel 46 i de tilhørende illustrerende eksempler, jf. IFRS 15.IE.234 –15. IE.238. Eksemplet tar for seg en situasjon der foretak og kunde blir enige om unike spesifikasjoner for utstyr, og det engasjeres

en underleverandør til å produsere utstyret. Det overordnede spørsmålet er om det kan identifiseres separate leveringsforpliktelser, samt om varen er i foretakets kontroll før overlevering til kunden.

Design og produksjon blir her ansett for ikke å være separate identifiserbare leveringsforpliktelser. Momenter som taler for en slik forståelse er i henhold til eksemplet; Foretaket har ansvar for at utstyret leveres med de avtalte spesifikasjoner, samt ansvar for eventuelle modifikasjoner underveis i prosessen, herunder utvikling og kommunikasjon til kunden. Av eksemplet kan vi dermed utlede at foretaket yter en ”vesentlig tjeneste” ved å ha ansvar for disse relaterte tjenestene. Illustrerende eksempler gir dermed en indikasjon på hva som kan anses å være en vesentlig tjeneste, og hva som etter den engelske versjonen er å forstå som ”*significant service of integrating goods or services*”, jf. IFRS 15.B35A c).

Videre behandles spørsmålet om kontroll. Det hevdes i eksemplet at når det foreligger en slik vesentlig tjeneste (”*significant integrated service*”), vil kontroll ligge hos foretaket før det overleveres kunden jf. IFRS 15.IE.237B. Det interessante er at dette er på tross av at utstyret leveres direkte til kunden fra underleverandør. Det kan derfor ikke være snakk om fysisk kontroll over utstyret. Grunnlaget for denne tolkningen relateres tilbake til IFRS 15.33. Vilklårene for kontroll er ifølge denne at foretaket skal kunne styre bruken av eiendelen, eller hindre bruk, samt få så godt som alle de gjenværende fordelene av eiendelen. Oppfyllelsen av disse vilklårene kan legges til grunn siden; 1) Kontrakten mellom foretaket og underleverandøren hindrer leverandøren fra å selge eller bruke utstyret til annet formål jf. IFRS 15.IE.237B. 2) Kontrakten mellom foretaket og kunden gir rett på beløpet mellom salgspris fra leverandør og avtalt pris med kunden jf. IFRS 15.IE.235.

4.6 Indikatorer på om et foretak har kontroll

4.6.1 Har foretaket kontroll før levering?

IFRS 15.B37 må ses i sammenheng med reguleringen om ”*the nature of the promise*” og kontrollvurderingen. Å bestemme hva løftet til kunden innebærer er ikke nødvendigvis enkelt eller opplagt, og indikatorene i IFRS 15.B37 er gitt for å hjelpe foretaket å vurdere om de har kontroll før varene eller tjenestene leveres til

kunden jf. IFRS 15.BC.382. En slik forståelse uttrykkes også direkte av paragrafen hvor det fastslås at problemstillingen er om; ”*an entity controls the specified good or service before it is transferred*”, altså om foretaket har kontroll før levering til kunden, og dermed om foretaket er prinsipal. De tre indikatorene fra gjeldende standard omhandler ansvar, beholdningsrisiko og prissetting jf. IFRS 15.B37. Indikatorene listet opp i IFRS 15.B37 a) – c) er ikke uttømmende, og andre momenter kan dermed også ha betydning for vurderingen av om kontroll foreligger. Dette er nærmere regulert i IFRS 15.B37A som også ble lagt til som følge av Clarifications. Basis for Conclusions gir også veiledning angående dynamikken mellom indikatorene i IFRS 15.B37, og hvordan disse fungerer sammen. Utgangspunktet for konkretiseringen som følger av IFRS 15.B37 kom etter diskusjoner i TRG med rot i spørsmål fra næringslivet om hvordan IFRS 15.B37 skulle tolkes i samsvar med resten av standarden, jf. IFRS 15.BC.385A.

I det følgende gis en gjennomgang og analyse av indikatorene. Disse har sin opprinnelse i IAS 18, og vi vil derfor foreta en løpende sammenligning av IFRS 15 og IAS 18 på området. Først vil det gis en innføring i utvikling og formål med indikatorene innenfor de to standardene med spesielt med fokus på den formålmessige endringen.

4.6.2 Formål med indikatorene i IAS 18 og IFRS 15

Indikatorene er som sagt videreført fra IAS 18, men fra den opprinnelige versjonen av IFRS 15 til gjeldende IFRS 15 er det gjort endringer.

Indikator	IFRS 15 - 2016	IFRS 15 - 2014	IAS 18
Ansvar	X	X	X
Beholdningsrisiko	X	X	X
Prissetting	X	X	X
Provisjon		X	
Kredittrisiko		X	X

Tre av fire indikatorer i IAS 18 er videreført i gjeldende IFRS 15, og formuleringene er også svært like. På tross av likhetene i formulering er formålet med indikatorene i IAS 18 og IFRS 15 ikke tilsvarende. Etter IAS 18 brukes indikatorene direkte til å bedømme om foretaket har status som prinsipal, jf. IAS 18.IE.21. Indikatorenes formål etter IFRS 15 er å hjelpe i helhetsvurderingen av om et foretak har kontroll, jf. IFRS 15.B37. Standardgiver beskrev bakgrunnen for indikatorene i IFRS 15 slik; *”they are based on the concepts of identifying performance obligations and the transfer of control of goods and services”* jf. IFRS 15.BC.382.

Oppdateringen av IFRS 15 fra 2016 førte med seg en utdypning av IFRS 15.B37, og det ble lagt til veiledning i hvordan indikatorene skulle brukes. Bakgrunnen for den ytterligere veiledningen var å knytte indikatorene til kontrollprinsippet, samt en harmonisering med US GAAP, jf. IFRS 15.BC.385K. IASB var først skeptiske til endringen, og mente økt veiledning kunne føre til flere spørsmål for regnskapsprodusentene. En annen bekymring var at enkelte ville bruke den nye veiledningen på en uriktig måte og på feilaktig grunnlag konkludere med å være prinsipal. IASB konkluderte med at økt sammenlignbarhet ville veie opp for potensielle risikoer, og derfor er indikatorene i det formatet vi ser i dag, jf. IFRS 15.BC.385K

4.6.3 Gjeldende indikatorers vekt og betydning

Indikatorenes vekt og betydning reguleres nærmere i IFRS 15.B37A. Det følger av denne at de enkelte indikatorene har varierende relevans i kontrollvurderingen. Relevansen er avhengig av både hva slags varer og tjenester som skal vurderes, samt de spesifikke kontraktsvilkårene. I IFRS 15.37A er det også inntatt et forbehold om at ulike indikatorer kan være mer overbevisende i forbindelse med ulike kontrakter. Det er ikke fastsatt et hierarki for indikatorene, og alle indikatorene skal vurderes (KPMG, 2016). Det vil variere om alle er relevante i den spesifikke vurderingen, og vektleggingen av indikatorene vil variere basert på reelle hensyn. Vurderingen av hvilke indikatorer som skal vektlegges kan være en utfordring, spesielt i tilfeller hvor indikatorene peker i forskjellige retninger (KPMG, 2016). Oppsummert kan man si at indikatorenes betydning er meget situasjonsbetinget og må vurderes i forhold til hver enkelt leveringsforpliktelse.

Tolkningsmessig er det vanskelig å ta stilling til hva slags vurderinger som må gjøres i henhold til IFRS 15.B37A da det vil være helt avhengig av omstendighetene i de enkelte tilfeller. KPMG har kommet med et eksempel på en situasjon hvor vurderingen av indikatorene kan være krevende. I eksemplet har et selskap ikke hovedansvar for å oppfylle leveringsforpliktelsen eller beholdningsrisikoen, men derimot mulighet til å fastsette priser. I slike situasjoner må selskapet gjennomføre en helhetlig vurdering av alle fakta og reelle hensyn i den aktuelle transaksjonen. Helhetsvurderingen vil involvere om innflytelsen over fastsetting av priser virkelig er et tegn på kontroll, eller om fastsetting av pris faller inn under en agents mulighet til å øke egen omsetning når det arrangeres leveranser på vegne av andre (KPMG, 2016).

Siden vurderinger etter IFRS 15.37A i stor grad er situasjonsbetinget, har vi ikke gjort noe ytterligere tolkning, men prøvd å få et godt innblikk i dette gjennom intervjuene våre. Selskapenes vektlegging vil derfor gjennomgås sammen med indikatorene nedenfor.

4.6.4 Indikator: Ansvar

4.6.4.1 Hvem har hovedansvaret etter IFRS 15?

Vurdering av indikatoren om ansvar innebærer en avveining av om foretaket er den som har ”*primarily responsible for fulfilling the promise*” jf. IFRS 15.B37 a). Når et slikt hovedansvar foreligger kan dette indikere at den andre involverte part handler på foretakets vegne. Hovedansvar inkluderer typisk ansvar for at leveransen er til kundens spesifikasjoner, jf. IFRS 15.B37 a). I forbindelse med behandlingen i delkapittel 4.5.4.2 av IFRS 15.IE.235 - 15.IE.238 ble det eksemplifisert hvordan ansvar for varens eller tjenestens spesifikasjoner kunne være organisert med tanke på prinsipal, agent og kunde.

Det sentrale å tolke i bestemmelsen er ”*primarily responsible*”. Webster Dictionary definerer ”*primarily*” som ”the highest in importance” og, passende nok, ”the principal”. Ordbruken tyder på at omfattende ansvar må ligge til grunn før indikatoren slår ut i favør av prinsipalrollen. Vi forstår terskelen for ”*primarily responsible*” som at hovedvekten av ansvaret da må ligge hos foretaket.

Hva et hovedansvar kan innebære er eksemplifisert i IFRS 15.B37, og dette gjør vurderinger om hovedansvar noe enklere. Følgende eksempel gis; “*..primary responsibility for the acceptability of the specified good or service, for example primarily responsible for the good or service meeting the customers specifications*”, jf. IFRS 15.B37 a). Vi tolker det dithen at hovedansvar kan komme i form av at foretaket er ansvarlig for kvaliteten på varen eller tjenesten. Foretaket må dermed stå til ansvar dersom varen eller tjenesten ikke blir levert i den stand kunden rimelig kan forvente. Å ha ansvaret er ikke ensbetydende med å ha kontrollen, men det er naturlig å anta at foretak sjelden er villig til å bære ansvaret for leveransen dersom de ikke har kontroll over hva som leveres. Ansvar er derfor en indikator på kontroll.

Illustrerende eksempler trekker frem to elementer som kan være sentrale i ansvarsvurderingen, jf. IFRS 15.IE.232C a). Illustrerende eksempler skal som nevnt ikke brukes som tolkningsveiledning, men hva som kan vektlegges i vurderinger om hovedansvar vil likevel være relevant i en analyse. Det første elementet er som følger; “*The entity is obliged to provide the goods if the supplier fails to transfer the goods to the customer*”. Når foretaket er ansvarlig for å finne en erstatning til kunden i tilfeller der leverandøren ikke leverer etter avtale, tyder omstendighetene på at hovedansvaret ligger hos foretaket. Dette kan være utfordrende å vurdere i praksis ettersom en leverandør som ikke leverer etter avtale, vil holdes ansvarlig uavhengig av hvem som er prinsipal. Vurderingen blir derfor hvem som holdes ansvarlig overfor kunden i første omgang. Bestemmelsen må forstås som også å omfatte situasjoner der foretaket er ansvarlig for å tilbakebetale kjøpesummen.

Det andre elementet lyder “*The entity is responsible for the acceptability of the goods*”, jf. IFRS 15.IE.232C a). Momentet er også fastsatt i IFRS 15.B37 a) som et typisk kjennetegn på hovedansvar, og må tolkes til å omfatte både ansvar for at produktet er fri for mangler og oppfyller kundens spesifikasjoner. Dersom kunden har mulighet til å bestille et tilpasset produkt, må man vurdere hvilket foretak som er ansvarlige for korrekt tilpasning. Både tilpasning av varer og spesifisering på utførelse av tjenester vil omfattes av momentet. Å ha ansvaret for at produktet oppfyller kundens spesifikasjoner vil tyde på at foretaket har hovedansvaret. Det er ikke relevant for vurderingen om foretaket gjennomfører tilpasningene selv

eller leier inn andre. Tilsvarende vil kunne gjelde dersom produktet er mangelfullt, men etter vår mening vil dette falle under beholdningsrisiko, som behandles i 4.6.5. Momentet vil primært være relevant for foretak som leverer komplekse produkter med mulighet for tilpasninger. Dette gjelder eksempelvis byggebransjen, produsenter av større maskiner, og leverandører av omfattende tjenester. Eksempler på situasjoner der momentet er mindre anvendelig kan være salg av standardiserte og masseproduserte varer gjennom detaljhandel.

Et spesielt illustrerende eksempel for begge elementene finnes i IFRS 15.IE.238A - 15.IE.238G. Eksempelet omhandler et foretak som tilbyr vedlikeholdstjenester for kontorer der foretaket leier inn tredjepart til å utføre det faktiske vedlikeholdet. Eksemplet viser at selv om arbeidet utføres av annen part er det foretaket selv som er ansvarlige for at arbeidet blir utført, samt at arbeidet blir utført slik kunden ønsker det, jf. IFRS 15.IE.238E a). Foretaket forpliktet seg til å utføre vedlikeholdet og som følge av dette vil foretaket stå ansvarlige dersom tredjeparten ikke leverer tjenestene. Dette vil involvere at foretaket må leie inn noen andre eller gjennomføre arbeidet selv. Foretaket har også forpliktet seg til å etterse at vedlikeholdet tredjeparten utfører oppfyller kravene fastsatt i avtalen. Ansvar for å oppfylle løftet til kunden er derfor hos foretaket selv, urelatert til om foretaket utfører vedlikeholdet selv eller leier inn en tredjepart. Ettersom foretaket i eksemplet oppfyller begge momentene, har de hovedansvaret for leveransen. Dette indikerer at foretaket er prinsippal.

4.6.4.2 Hovedansvar etter IAS 18

IAS 18 har også en indikator om ansvar, mer konkret ansvar for å oppfylle ordren. Indikatoren har følgende ordlyd i IAS 18; *“the entity has the primary responsibility for providing the goods or services to the customer or for fulfilling the order, for example by being responsible for the acceptability of the products”* jf. IAS 18.IE.21 a). Indikatoren i IAS 18 må tolkes i sammenheng med det overordnede prinsippet om “risk and reward”. Å ha hovedansvaret for en ordre kan etter vår oppfatning likestilles med å bære risikoen for at leveransen ikke svarer til kundens forventning. Bakgrunn for denne forståelsen ligger i begrepet risiko og at bærer av risiko potensielt får de negative konsekvensene av transaksjonen. Det samme gjelder for bærer av hovedansvaret. Ansvar og risiko er derfor to sider av samme sak. Vi antar at svært få rasjonelle aktører er villige til å

ta på seg risiko eller ansvar uten å ha betydelig kontroll over leveransen, og mener at selv om formålet bak indikatorene er forskjellig vil utslaget være det samme.

IAS 18 ga ingen ytterligere veiledning i hvordan et foretak skulle vurdere om de har hovedansvaret. Indikatoren har de samme vurderingsmomenter som ansvarsindikatoren i IFRS 15 og vi har heller ikke fått noen indikasjon på at anvendelsen var annerledes under IAS 18, på tross av ulike formål. Dette ble bekreftet i intervjuet med Telenor som oppga at både vurdering og konklusjon er svært like etter begge standarder.

4.6.4.3 Anvendelse av indikatoren om ansvar

Både Telenor og Statkraft oppga at de hadde gjennomført vurderinger om ansvaret for avtalen i forbindelse med agent- og prinsipalvurderinger, men at indikatoren har begrenset relevans for dem. Bakgrunnen er at indikatoren primært har verdi for foretak som leverer komplekse produkter der kunden har mulighet til å bestille tilpassede varer og tjenester. Samtlige foretak vi intervjuet selger i hovedsak generiske og masseproduserte produkter, med liten grad av tilpasningsmuligheter.

Swedish Match tilbyr logistikkjenester som blant annet involverer transport til forhandler. Hvis Swedish Match hadde vært ansvarlig for å levere produktene ville det indikert at det var selskapet selv som hadde forpliktelsen overfor kunden og kunne vært relevant i en prinsipalvurdering. Snus er en masseprodusert vare og kunden har ingen mulighet til å bestille tilpassede produkter. Det er derfor kun relevant for Swedish Match å vurdere om de har ansvar hvis leverandør ikke leverer etter avtale. En slik vurdering blir kun nevnt i illustrerende eksempler, og er i så måte ikke påkrevd etter standarden. Vi mener likevel at IE gir nyttig veiledning med vurderingselementet. Uten dette ekstra elementet ville indikatoren være lite egnet å benytte for selskaper som Swedish Match. Veiledningen i IE gir derfor indikatoren økt anvendelighet for bransjer med standardiserte produkter. Swedish Match har ikke oppgitt at de har vurdert eller vektlagt hovedansvar i sine vurderinger.

Kraft er ikke en vare som kan modifiseres eller kvalitets vurderes, og Statkraft trenger derfor ikke innta *“the acceptability”* i vurderingen sin. Statkraft knytter

heller vurderingen opp mot hvem som må bære kostnaden dersom leverandør ikke klarer å produsere forpliktet mengde til Nord Pool. Dersom Statkraft selv har ansvaret for forpliktelsen til Nord Pool anser Statkraft dette som en sterk indikator på at de er prinsipal. I motsatt tilfellet der leverandør må bære kostnaden vil dette være en sterk indikator på Statkraft ikke har hovedansvar, og dermed er agent.

Representantene for Telenor fant ikke ansvarsindikatoren verdt å nevne i intervju, og vi antar derfor at den ikke er sentral i selskapets vurderinger. Indikatoren kan være lite hensiktsmessig å anvende for selskaper som Telenor, som selger standardiserte tjenester og utover at telenettet er operativt og kundene har tilgang på tjenestene de betaler for, er det begrenset med kunders forventninger å oppfylle. Indikatoren kan vurderes i situasjoner der Telenor leier ut tilgang på sitt telenett til en annen teleleverandør som selger tilgang til egne kunder, men som nevnt er ikke indikatoren vektlagt av Telenor.

4.6.5 Beholdningsrisiko

4.6.5.1 Hvordan vurdere foretakets beholdningsrisiko?

I IFRS 15 blir indikatoren om “inventory risk” eller beholdningsrisiko beskrevet på følgende måte; “*The entity has inventory risk before the specified good or service has been transferred to a customer or after transfer of control to the customer*”, jf. IFRS 15.B37 b). Beholdningsrisiko er risikoen ved å oppbevare varer og typisk kapasiteten til å utføre tjenester. Standarden fastsetter to muligheter for beholdningsrisiko: før og etter leveranse til kunden. Formålet med indikatoren tilsvarer det overordnede formålet med bestemmelse IFRS 15.B37, altså å vurdere om foretaket har kontroll over avtalte varer og tjenester før levering. Dette er også i tråd med IFRS 15.34 hvor det følger at en vurdering om overføring av kontroll må inkludere avtaler om tilbakekjøp. Indikatoren vil primært være relevant å vurdere for foretak som har en varebeholdning, som detaljhandel, og kan være utfordrende å benytte for bransjer som omsetter tjenester eller immaterielle eiendeler.

Å ha beholdningsrisiko før varen er levert til kunden er den klassiske varianten av beholdningsrisiko. I slike tilfeller har foretaket risikoen knyttet til det å ha en varebeholdning eller et varelager. Dette innebærer typisk risiko for verdifall, ved prisfall, svinn, og tap av etterspørsel. Beholdningsrisiko inkluderer også

tilgjengelighet og omfatter både tilgjengelig kapasitet i varelager, og tilgjengelige ansatte og kompetanse til å levere tjenester. Risikoen er spesielt identifiserbar i elektronikkbransjen, hvor oppdaterte modeller lanseres hyppig, og etterspørselen etter de eldre modellene faller når en nye lanseres. En elektronikk forhandler må vekte risikoen for å ikke ha nok varer på lager til å møte etterspørselen, mot risikoen for å ha stort kvantum på lager når etterspørselen uunngåelig går ned.

Å ha beholdningsrisiko etter at varen er levert til kunden er et utradisjonelt konsept. Etter definisjonen er beholdningsrisiko risiko ved å oppbevare varer, noe man ikke lenger gjør når varen er levert til kunden. Standarden fastsetter returret som et eksempel på beholdningsrisiko etter levering. Illustrerende eksempler tilbyr ytterligere veiledning om hva slags ansvar foretaket potensielt har tatt på seg etter levering som kan innebære slik risiko; *“The entity accepts responsibility for any damaged or returned goods”*, jf. IFRS 15.IE.232C b).

“Damaged goods” eller ødelagte varer, må forstås som å omfatte både varer ødelagt under transport og reklamasjonssaker. Det er ansvaret overfor kunden som må vurderes, det er derfor ikke relevant om selskapet i ettertid krever erstatning for varer ødelagt under transport fra et eventuelt transportselskap. Forhandlere må ofte ta reklamasjonssaker videre med sine leverandører, men det er irrelevant. Det relevante forholdet er hvem som må bære ansvaret overfor kunden. Et vanlig eksempel er elektronikk kjøpt av forhandler. En kunde kjøper eksempelvis en TV av en elektronikkforhandler, og TVen viser seg så å ikke fungere. Kunden vil da ta kontakt med forhandleren og forhandleren vil ta tapet ved å refundere kjøpesummen eller levere ny TV. Forhandleren kan i ettertid starte en sak mot produsenten for å få tapet dekket inn, men dette vil ikke være relevant for vurdering av beholdningsrisiko.

“Returned goods” må forstås som varer uten mangler som leveres tilbake fordi kunden har en bytterett eller en returret. I en slik situasjon vil selskapet ikke kunne ta saken videre med sin leverandør, men må selv bære kostnaden. Å tilby kunden såkalt “åpent kjøp” er frivillig dersom det ikke er fjernsalg. Foretak som blir sittende igjen med den returnerte varen er sannsynligvis den reelle selgeren. Dersom foretakets rolle er å arrangere salget vil de ikke være ansvarlige for eventuelle returer.

4.6.5.2 Anvendelse av indikatoren beholdningsrisiko

Telenor og Statkraft anser begge beholdningsrisiko som en sentral indikator i agent- og prinsipalvurderinger. Swedish Match omsetter fysiske varer, og opererer derfor i en bransje der vurdering av beholdningsrisiko typisk er relevant.

Statkraft selger kraft, som er en vare man ikke kan oppbevare eller returnere, og beholdningsrisiko er derfor krevende å vurdere. Av den grunn har Statkraft i stedet vurdert balanserisiko, som kan sammenlignes med beholdningsrisiko. Balanserisiko er risikoen for å ikke produsere lik mengde som man har forpliktet seg å selge på Nord Pool. Tilgjengelig kapasitet til å gjennomføre en leveranse faller under beholdningsrisiko, og balanserisiko vil derfor kunne anses som beholdningsrisiko. Balanserisiko kan også sidestilles med ansvaret for ordren ettersom Statkraft må stå til ansvar dersom leverandøren ikke leverer etter avtale. “Risiko for å ikke ha kapasitet tilgjengelig når du trenger det”.

Telenor vektlegger beholdningsrisiko under agent- og prinsipalvurderinger. Beholdningsrisiko vurderes i forbindelse med mobiltelefoner på varelager. Telenor eksemplifiserte indikatoren med to muligheter for struktur av salg av telefon med abonnement via ekstern forhandler. Den varianten Telenor har valgt er at forhandleren selv kjøper telefonene. Forhandleren har eiendomsretten, og kontrollen over telefonene, men bærer derfor risikoen for å ikke få solgt alle. Telenor teoretiserte at dersom de selv skulle vært prinsipal i transaksjonen måtte de kjøpt telefonene fra produsent selv. Forhandlerens rolle ville da kun vært å selge telefonene på vegne av Telenor, og Telenor ville vært forpliktet til å ta telefonene som ikke ble solgt i retur. Selskapet fremhever at de lite trolig kunne vært prinsipal i salget av mobilene uten å ta på seg beholdningsrisikoen, og fastsetter at beholdningsrisiko er en sentral indikator på kontroll av fysiske varer.

Swedish Match tilbyr blant annet ordretaking og transport av fysiske varer, og bør vurdere om de har beholdningsrisiko før og etter salg. I den agentrolle som Swedish Match har, er varene i prinsipalens kontroll før overlevering til kunden. Hvis Swedish Match hadde kjøpt varene fra leverandøren, og dermed tatt over kontrollen og beholdningsrisikoen, ville de hatt en prinsipalrolle i kontrakten. Beholdningsrisiko er derfor en god indikator på kontroll.

4.6.5.3 Er beholdningsrisiko en god indikator?

Foretak som har beholdningsrisiko har typisk kjøpt varen før kontrakt med kunde er inngått. Situasjonen illustreres tydelig i møbelbransjen. En forhandler kan kjøpe inn eksempelvis sofaer fra sin leverandør og selv oppbevare dem i påvente av salg. Alternativt kan forhandleren vente til en kunde bestiller en sofa, og først da sende bestilling til leverandøren. Dersom sofaen er kjøpt inn før kontrakten med kunden er inngått bærer foretaket beholdningsrisikoen og har også kontroll over varene. Forhandlere som venter til kontrakten er inngått før de bestiller sofaene har ingen beholdningsrisiko, men kan heller ikke styre bruken av sofaen. Det vil være en tydelig sammenheng mellom beholdningsrisiko og bestemmelsesrett når bedriften kjøper eller forplikter seg til å kjøpe en eiendel før en kontrakt er inngått. Det er verdt å merke seg at noen leverandører tilbyr butikkene fri returrett og at det derfor ikke er en selvfølge at butikken har beholdningsrisiko, til tross for at varene befinner seg fysisk hos dem. I en slik situasjon vil et selskap kunne styre bruken av varen uten å bære risikoen, noe som vil tyde på prinsippal under IFRS 15, men agent under IAS 18.

I andre situasjoner kan beholdningsrisiko være lite relevant å vurdere, ettersom en del salg ikke involverer noen beholdning. Dette gjelder blant annet salg av tjenester og immaterielle eiendeler. For klassisk varesalg kan beholdningsrisiko være en indikator på eiendomsrett, der eiendomsrett som oftest tilsier at foretaket har kontroll.

4.6.5.4 Sammenligning med indikatoren for beholdningsrisiko i IAS 18

Beholdningsrisiko er også en indikator i IAS 18. I den utgåtte standarden var indikatoren formulert slik: *“the entity has inventory risk before or after the customer order, during shipping or on return”* jf. IAS 18.IE.21 b). Risikoen både før og etter levering skal vurderes, og dersom foretaket er bærer av beholdningsrisikoen er dette en indikasjon på at foretaket er prinsippal. Formuleringene i IAS 18 og IFRS 15 er meget like på dette området, og vurderingene må også antas å være av lik art under de fleste omstendigheter. Grunnlaget for denne slutningen kommer etter intervjuet med Telenor og deres bemerkning om at svært få rasjonelle aktører vil ta på seg betydelig risiko uten å ha kontroll. Anvendelsen av beholdningsrisikoindikatoren under IFRS 15 og IAS 18 er etter vår mening tilsvarende i de fleste tilfeller.

Unntak fra lik tolkning under IFRS 15 og IAS 18 kan forekomme i tilfeller der en leverandør gir forhandler fri returrett. Dette avtalevilkåret har eksempelvis Swedish Match med sine forhandlere. Dersom forhandleren ikke får solgt snusen til sine kunder refunderer Swedish Match tapet. Forhandleren kan altså styre bruken av snusen, men har ikke beholdningsrisiko. Etter reguleringen i IFRS 15 vil det indikere at forhandleren er prinsipal. Til forskjell fra reguleringen i IAS 18 hvor Swedish Match har påberopt seg prinsipalrollen.

4.6.6 Indikator: Prissetting

4.6.6.1 Hva det betyr å sette prisen

Kontroll over prissettingen av en vare eller tjeneste kan indikere at et foretak har kontroll over den aktuelle varen eller tjenesten. Standarden formulerer indikatoren slik; ”*The entity has discretion in establishing the price*” jf. IFRS 15.B37 c).

Ordet “*discretion*” defineres av Oxford Dictionary til å bety “choice - option - the freedom to decide”. Ordlyden bør derfor forstås som at prinsipalen er den som har mulighet til å sette prisen.

Det sentrale spørsmålet i forbindelse med indikatoren er hva mulighet til å sette pris innebærer. Etter vår tolkning må faktorer som mulighet til å bestemme sin profittmargin, gi rabatter, samt salg av varer og tjenester til underpris være relevante for spørsmålet. I denne sammenheng er det viktig å forstå hvilket forhold som skal vurderes og at det er foretaket og kunden som er relevant, og ikke foretaket og eventuelle leverandører.

I praksis kan vurdering av om foretaket er prissetter være utfordrende, og det er to hovedgrunner til dette. Den første grunnen er markedet og dets diktering av priser. For mange produkter vil markedet i praksis bestemme prisen, og foretaket har i slike tilfeller en tilnærmet teoretisk mulighet til å sette pris. Dette gjelder spesielt for generiske produkter, merkevarer og lignende hvor pris er lett tilgjengelig for kunden, og det er enkelt å finne ut hvor varen eller tjenesten selges billigst.

Utviklingen med netthandel og stadig flere internasjonale aktører gjør at markedsprisen gjelder for flere og flere aktører i næringslivet. I slike tilfeller kan det være relevant å se på om foretaket har mulighet til å sette prisen høyere, selv om det i praksis vil bety at varen eller tjenesten ikke vil bli solgt. Det sentrale i

vurderinger er altså hvem som teoretisk kan sette prisen, og ikke hvordan prisen settes i praksis.

Den andre faktoren er agenten og agentens prissetting av sine egne tjenester. Tjenester som agenter tilbyr vil variere i art, tilgjengelighet og mengde, noe som er normalt for tjenesteytende bedrifter. Agenters fleksibilitet i prissetting vil i sin tur ha effekt på prising av varen eller tjenesten som skal leveres til kunden jf. IFRS 15.B37 c). Dette er fordi kostnaden ved agenters tjeneste vil normalt tillegges eller innbakes i prisen til kunden av prinsipalen.

Oppsummert kan vi konkludere med at i situasjoner hvor mulighetene for foretaket til å påvirke pris er liten, bør det altså vurderes nærmere om foretakets rolle er av en agentkarakter. Vi antar at det er forholdsvis enkelt for et foretak å vite om liten påvirkningsmulighet på pris er grunnet en agentposisjon eller sterke markedspriser. I situasjoner der foretak kan sette prisen på en vare eller tjeneste er dette en sterk indikator på at foretaket har kontroll.

Det er forholdsvis lite veiledning om denne indikatoren, og vi har derfor valgt å legge vekt på anvendelsen i tolkningen av denne indikatoren. I det følgende gis en beskrivelse av anvendelse, og hva intervjuobjektene våre har lagt vekt på.

4.6.6.2 Sammenligning med tilsvarende indikator i IAS 18

I IAS 18 lød prissettingindikatoren som følger; *“The entity has latitude in establishing prices”*, jf. IAS 18.IE.21 c). Formuleringen er noe endret i IFRS 15 som bruker ordet *“discretion”* i stedet for *“latitude”*, jf. IFRS 15.B.37c).

“Discretion” oversettes av Oxford Dictionary til *“freedom to decide - choice”*.

“Latitude” oversettes av samme ordbok til *“flexibility - room to manoeuvre”*.

Ordlyden i IFRS 15 kan derfor tolkes til å sette et noe høyere krav til innflytelse over prissettingen enn hva som kreves etter IAS 18. Vi mener grunnen for endringen kan ha vært uklarhet hos regnskapsprodusentene om bruken av indikatoren i tilknytning til agenters påvirkning på pris. Utover den potensielle presiseringen er grunnen for endringen uklar. Begge ordene betyr i realiteten *“handlingsfrihet”*, og er synonymmer.

4.6.6.3 Eksemplifisering og anvendelse av prissettingsindikatoren

Statkraft eksemplifiserer anvendelse av indikatoren i IFRS 15 i forbindelse med salg av kraft fra vindkraftverk. Statkraft har som tidligere nevnt transaksjoner der de selger kraft fra vindkraftleverandører på energibørsen Nord Pool. I kontrakter der Statkraft kjøper kraft av leverandør til en forhåndsbestemt pris kan Statkraft selv sette prisen denne kraften skal selges for på energibørsen. Leverandør får i slike kontrakter den forhåndsbestemte prisen på kraften uavhengig av hva Statkraft får solgt kraften for i markedet. Statkraft er i slike kontrakter ikke bundet til å selge kraften på Nord Pool, men kan velge å selge til en eller flere enkelt kunder. Muligheten til å inngå kontrakter på denne måten, samt at leverandøren ikke har noen påvirkning på prissettingen av kraften, underbygger Statskrafts prinsippalposisjon gjennom bruk av prissettingsindikatoren. Intervjuet med Karin Råd avdekket at prissetting i slike kontrakter, som det vises til ovenfor, ofte vil være en teoretisk mulighet. Grunnen er at prisen på Nord Pool blir bestemt av tilbud og etterspørsel på børsen den dagen, og at det i praksis er slik at kraften selges til spotprisen gitt av markedet. Dersom Statkraft ikke har mulighet til å sette prisen på kraften, vil det være en sterk indikator på at foretaket ikke har mulighet til å styre bruken i henhold til IFRS 15.33 jf. 15.B34A b).

Statkraft har også kontrakter hvor de har ansvar for å selge kraft på energibørsen for leverandør. I denne typen kontrakter er det leverandør som bestemmer både pris og kvantum, og Statkraft har da ingen mulighet til å påvirke noen av delene. Dette underbygger at Statkraft har en agentrolle i slike kontrakter, noe de også har konkludert med. Denne konklusjonen er nådd primært ved vurdering av om Statkraft kan styre bruken av kraften og deres kontroll, eller mangel på kontroll. Prissetting er likevel en relevant indikator som vi ser går i retning av samme konklusjon.

Varer på det åpne markedet har som nevnt ofte relativt fastsatte priser, spesielt hvis det er en vare som markedsføres i stor grad. I slike situasjoner vil prisen være lite fleksibel, og manglende kontroll over prissettingen vil ikke nødvendigvis ha noen betydning. Et eksempel på dette er Telenors salg av mobil med abonnement via eksterne kanaler. Når en elektronikkbutikk selger mobiler med Telenor-abonnement er det butikken som har kontroll over varen, og de står fritt til å prise denne selv. Elektronikkbutikken tilbyr prisgaranti, og må følge prisene i

markedet. Elektronikkbutikken kan ikke sette prisen høyere enn markedspris, men står derimot fritt til å ta en lavere pris. De følger derfor ofte prisene Telenor setter i sine interne kanaler.

Prissetting er ikke like relevant i alle tilfeller, og vi har nedenfor gitt et eksempel på dette. Eksempelet omhandler roaminginntekter i telekombransjen. Dersom en utenlandsk mobilabonnet befinner seg i på norsk territorium vil de bruke norsk telenett, og Telenor vil fakturere gjestens utenlandske telekomleverandør. Telenor anser den utenlandske telekomleverandøren som sin kunde, og har ingen kontakt med sluttkunden. Den utenlandske leverandøren vil fakturere gjesten for kostnaden, og det er også den utenlandske leverandøren som setter prisen. På tross av at utenlandsk aktør setter roamingpris til sluttkunden, er det Telenor som har kontroll på telenettet. Telenor mener de i slike tilfeller er prinsipal og innregner derfor roaminginntekter brutto (Telenor, 2018). Uavhengig av eksemplet ovenfor mener Telenor v/ Torkild Haugnes at makt over pris vil være en tungtveiende indikator på at selskapet er prinsipal, og at mulighet til å sette pris på en mer generell basis tilsier stor grad av makt og kontroll.

Ingen av selskapene har bemerket endringer etter innføring av IFRS 15, og vi kan heller ikke se hvorfor vurderinger rundt indikatoren skulle være annerledes under de to standardene. Tilsvarende tolkning foreligger nok en gang på tross av ulikheter i indikatorenes formål i IAS 18 og IFRS 15. Dette gir en indikasjon på at prinsippet om “risk and reward” og kontroll ikke er av særlig ulik art.

4.6.7 Kontroll vs. betydelig risiko

IASB uttalte følgende om sammenhengen mellom IAS 18 og IFRS 15 i tilknytning til kontroll og betydelig risiko; *“Although exposure to risks and rewards alone does not give an entity control, exposure to risks and rewards can be a helpful factor to consider in determining whether an entity has obtained control”*, jf. IFRS 15.BC.385I. Vi er enige i at å bære betydelige risiko ikke er sidestilt med kontroll. Samtidig mener vi at antakelsen om at ingen rasjonelle aktører er villige til å ta betydelig risiko uten å ha kontroll er et forretningsmessig logisk utgangspunkt. På grunnlag av dette er vår mening at risiko og kontroll i de fleste tilfeller er sammenfallende, og man kan i denne sammenheng sette spørsmålstegn ved valg av tilnærmingsskifte. Bakgrunnen for skiftet kan være

standardgivers ønske om å gå fra resultatorientering til balanseorientering. Selv om risiko og kontroll ofte sammenfaller, vil endringen ha betydning i et overordnet perspektiv. Risiko og fordeler er et resultatorientert fokus, mens kontroll er balanseorientert. Endringen vil derfor kunne forklares i et ønske om en inntektsføringsstandard som passer bedre inn med det konseptuelle rammeverket og resterende IFRS standarder.

Hverken våre analyser av standardene eller intervjuer med selskaper har avdekket noen forskjell i anvendelse av de tre nevnte indikatorene. Vi mener derfor at endring av overordnede prinsipper har hatt begrenset utfall på anvendelse av indikatorene. I forhold til indikatorene er den største forskjellen at vurderinger om disse har blitt mindre fremtredende etter IFRS 15. Grunnen er slik vi oppfatter det et strengere krav til helhetlig vurdering som følger av den nye standarden.

4.6.8 Hva som ikke har blitt videreført og hvorfor

4.6.8.1 Kredittrisiko som indikator

IAS 18 og 2014-versjonen av IFRS 15 inneholder begge en bestemmelse om at kundens kredittrisiko indikerer prinsippalstatus for den som bærer risikoen. I IAS 18 lød indikatoren slik; *“The entity bears the customer’s credit risk for the amount receivable from the customer”*, jf. IAS 18.IE.21 d). Dette er den eneste av indikatorene i IAS 18 som ikke er videreført i gjeldende IFRS 15. Bakgrunnen for elimineringen var at IASB mottok tilbakemeldinger fra næringslivet om at indikatoren ikke var nyttig i vurderingen av kontroll, jf. IFRS 15.BC.385J d). IASB ønsket videre å korte ned antallet indikatorer for å gjøre kontrollvurderingen mindre kompleks. Kredittrisiko ble vurdert som lite nyttig, og det var derfor hensiktsmessig å fjerne denne, jf. IFRS 15.BC.385J d).

IASB pekte videre på problematikk rundt misbruk av kredittrisiko til å konkludere med prinsippal til tross for at andre indikatorer, samt reelle hensyn pekte mot agentstatus, jf. IFRS 15.BC.385J d). Vi har sett flere eksempler på dette i vår forskning. Både Statkraft og Swedish Match konkluderte med at de var prinsippal under IAS 18 fordi de bar kundens kredittrisiko. Dette gjaldt transaksjoner hvor selskapet solgte varer på vegne av en leverandør. Selskapenes oppgave var å frakte varene til kunden og kreve inn betaling. Dette er en klassisk agentrolle, men

siden selskapene bar kundens kredittrisiko gjennom fakturering av kunden kunne de argumentere for prinsipalrollen.

Det er tvilsomt at standardgivers intensjon var at kredittrisiko skulle være den mest tungtveiende av indikatorene. Det er ingenting i formuleringen som antyder at en enkelt indikator kan velges ut og andre ignoreres, derimot fastsettes det at alle relevante omstendigheter skal vurderes. Vi antar at vektlegging stammer fra en uriktig tolkning av "risk and reward" prinsippet i IAS 18. Det er interessant å merke seg at ingen av de andre indikatorene har blitt vektlagt på bekostning av de øvrige på denne måten. Vår mening er at dette er med bakgrunn i at de øvrige indikatorene i IAS 18 er nært knyttet til hverandre, mens kredittrisiko skiller seg ut. Ansvar, beholdningsrisiko og makt over prisene er sterkt knyttet til hvem som er den reelle selger i transaksjonen, mens kredittrisiko ofte bæres av foretaket som fakturerer, noe som er en vanlig rolle for en agent. Dette har ført til at selskaper som bar betydelig risiko kunne bli klassifisert som prinsipal uavhengig av om de er den reelle selger i transaksjonen. Det er interessant å merke seg at også Telenor bærer kundens kredittrisiko, men de har ikke tillagt dette betydelig vekt. Telenor presiserer at de har vurdert indikatoren under IAS 18, men medga i sitt intervju at de anser indikatoren som lite verdifull. De valgte derfor å se bort fra kredittrisiko i sine egne vurderinger. Torkild Haugnes beskrev prinsipalvurderingen enkelt, ved å stille spørsmålet "Har vi solgt varen?". Han vektla at dersom svaret på spørsmålet var nei, anså de seg selv som agent uavhengig av om kredittrisiko pekte på prinsipal. Haugnes mener spørsmålet vil være relevant i de aller fleste tilfeller for Telenor, men presiserte at det selvsagt finnes tilfeller for dette blir for enkelt. Vår mening er at Telenor har tolket reguleringen i tråd med standardgivers formål. Å se bort fra kredittrisiko når øvrige omstendigheter indikerer agent, er hva vi anser for å være i samsvar med standarden.

Det kan vurderes om foretak som Swedish Match og Statkraft kunne beholdt prinsipalrollen dersom kredittrisiko ble videreført som indikator i gjeldende IFRS 15. Vår mening er at dette ville vært tvilsomt ettersom IFRS 15 har skiftet fokuset fra indikatorene til en helhetlig kontrollvurdering, og dermed fjernet fleksibiliteten til å basere hele vurderingen på en enkelt indikator. Vi antar derfor at kredittrisiko alene ikke ville gitt det samme utslaget med å kvalifisere til prinsipalstatus i IFRS 15.

4.6.8.2 Provisjon som indikator

Endringene som følge av Clarifications til IFRS 15 resulterte i eliminering av to indikatorer. IFRS 15 fra 2014 inneholdt følgende indikator på agentstatus; *“the entity’s consideration is in the form of a commission”*, jf. IFRS 15.B37 d).

Indikatoren er basert på følgende ordlyd i IAS 18; *“One feature indicating that an entity is acting as an agent is that the amount the entity earns is predetermined”*, jf. IAS 18.IE.21. Dette var ikke inkludert i listen over indikatorer i IAS 18, men koblingen er likevel tydelig. Til tross for at indikatoren om provisjon kan være nyttig i vurderingen av agentforhold innenfor “risk and reward” prinsippet, er indikatoren langt vanskeligere å benytte i tilknytning til kontrollprinsippet, jf. IFRS 15.BC.385J c). Bakgrunnen er at agentforhold kommer i en mengde varianter, og ikke alle involverer en forhåndsbestemt provisjon. Med samme bakgrunn er vi enige i at denne indikatoren var hensiktsmessig å fjerne.

Gjennom vårt intervju med Telenor kom det frem et eksempel fra deres virksomhet hvor medberegning av provisjonindikatoren kunne ha ført til feil slutning i vurderingen av agent og prinsipal. Dette gjaldt tilfeller hvor Telenor solgte telefoner via eksterne kanaler. Telenor subsidierte elektronikkbutikken for at butikken skulle være villig til å selge rabatterte telefoner med abonnement fra Telenor. Telenor betalte i denne sammenheng en betydelig kommisjon per solgte mobil for å dekke inn elektronikkbutikkens tap. Elektronikkbutikken var den som bar risikoen, samt hadde kontrollen på telefonene, og var prinsipal etter både IAS 18 og IFRS 15. Dette på tross av at butikken mottok kommisjon fra Telenor. Telenor fikk ingen provisjon eller forhåndsbestemt betaling, men var i denne transaksjonen agent. Eksemplet viser at provisjon er en misvisende og lite treffende indikator.

4.6.9 Oppsummering

Oppsummert er vår mening at vurderingene regnskapsprodusentene må gjennom er relativt like, og at de videreførte indikatorene gir samme resultat under IFRS 15 og IAS 18. IFRS 15 krever en mer helhetlig vurdering av alle relevante faktorer, og indikatorene skal ikke vurderes isolert, men brukes som hjelpemiddel i den helhetlige vurderingen av kontroll.

Hvordan de forskjellige indikatorene skal vektlegges vil variere med type kontrakt, hva som omsettes, og bransje. Eksempelvis vil beholdningsrisiko være mer utfordrende å vurdere når det omsettes annet enn fysiske varer, mens prissetting vil være vanskelig dersom utredningen kun er teoretisk i et marked hvor prisene er fastsatt. En risiko ved slike indikatorer er at foretak vil kunne vektlegge indikatorer som ikke passer i deres situasjon, og dermed konkludere på uriktig grunnlag. En annen risiko ved å inkludere slike indikatorer er at de kan bli ilagt for mye vekt, som kan gå på bekostning av den helhetlige vurderingen. Vektleggingen av indikatorene er en skjønnsmessig vurdering, og foretakene kan derfor i teorien finne én indikator som treffer, og basere hele argumentasjonen på den. Dette var spesielt synlig i IAS 18, med kredittrisiko, men også i IFRS 15 kan dette være en risiko. IFRS 15 inneholder betydelig mer omfattende og mer spesifisert veiledning, som fjerner en del av fleksibiliteten i vurderingen.

Samtlige foretak vi intervjuet har vurdert indikatorene, men de har vektlagt dem forskjellig. Telenor fremhevet beholdningsrisiko som sentralt, mens Statkraft mente ansvar var essensielt. Alle tre selskapene fremhever at de primært baserer vurderingene sine på kontroll, og herunder evnen til å styre bruken.

4.7 Når foreligger ikke kontroll?

4.7.1 Unntak for midlertidig overføring av eiendomsrett i IFRS 15

I IFRS 15 gis det unntak til hovedregelen om at den som innehar kontroll er prinsipal jf. IFRS 15.B35. Det følger av denne bestemmelsen at foretaket ikke skal anses å ha kontroll, dersom foretaket har anskaffet eller fått overført den juridiske eiendomsrett til seg kort tid før den skal overføres til kunden. Den originale formuleringen bruker ordet "*momentarily*" om denne overføringen av kontroll. Tidshorisonten som legges til grunn er ikke uten videre åpenbar. Første betydning for "*momentarily*" fra Oxford Thesaurus of English gir synonymer som "briefly - temporarily - for a moment - for a little while - for an instant - for a second - for a minute". Oxford Dictionary of English forklarer "*momentarily*" med "a very short time". Av synonymene kan det utledes at tidshorisonten er meget kort om utgangspunktet er normal språklig forståelse. Dette underbygges av de norske oversettelsene "med en gang" og "øyeblikkelig" fra Stor norsk-engelsk ordbok. En nærmere konkretisering i minutter, timer og dager kan

vanskelig gjøres. Det avgjørende for hva som er ”*momentarily*” må slik vi tolker det være at overføringen har en karakter som gjør den meget midlertidig i sin art, og der hensikten med overføringen ikke er reell kontroll over varen eller tjenesten, men et middel for overføring til kunden.

Resultatet av unntaket er følgelig at foretaket likevel kan anses som prinsippal dersom de engasjerer en annen part til å oppfylle en del av leveringsforpliktelsen for seg. Et slikt engasjement eksemplifiseres av IFRS 15.B35 med bruk av underleverandører (oversatt fra subcontractor). ”*Subcontractor*” defineres av Oxford Dictionary som ”a firm or a person that carries out work for a company as part of a larger project”. Karakteren av en underleverandørs arbeid kan ligne meget på en agents.

Illustrerende eksempler gir noe mer veiledning angående bruk av underleverandører og forståelsen av IFRS 15.B35 i IFRS 15.IE.95 – 15.IE.100 om uinstallerte materialer. Eksemplet tar i hovedsak for seg input-metoden i IFRS 15.B19. Foretaket har en kontrakt som inkluderer installering av nye heiser, men heisene kjøpes fra en annen leverandør. Design og produksjon er overlatt til leverandøren. Kontrakten består av renovering av et bygg og installering av nye heiser, og kontrakten i sin helhet blir ansett for å være én enkelt leveringsforpliktelse. Foretaket anser seg selv som prinsippal på det grunnlag at de får kontroll over heisene før disse leveres til kunden. Det spesifiseres i IFRS 15.IE.97 at kunden får kontroll over heisene ved levering til byggeplassen, selv om disse ikke installeres før flere måneder senere. Situasjonen som skisseres ovenfor reiser spørsmål i forhold til tidsmomentet ved kontroll. Hvordan kan foretaket anses å ha kontroll over heisene før de leveres til kunden når kunden har kontroll når de leveres til byggeplassen? Svaret på problemstillingen finnes i IFRS 15.B35A c), hvor det fremgår at foretaket har kontroll dersom de har kontroll over innsatsfaktorene i et kombinert produkt. Foretaket utfører en vesentlig tjeneste med å integrere heisene fra underleverandør i bygningen de renoverer, og dermed faller de inn under IFRS 15.B35A c).

4.7.2 Overføring av juridisk eiendomsrett i IAS 18

IAS 18 har ikke et tilsvarende unntak for midlertidig overføring, men heller en bemerkning om overføring av juridisk rettighet i IAS 18.15. Bestemmelsen gjelder mer konkret for vurderingen av om et foretak har overført den betydelige risiko og fordeler ved eierskapet av en vare til en kunde. Det bemerkes at vurderingen om overføring krever en undersøkelse av transaksjonen. Videre fremgår det at overføring av betydelig risiko og fordeler vanligvis vil skje samtidig med den juridiske overdragelsen av eierskapet, eller ved levering av varen til kunden jf. IAS 18.15. Det følger også av bestemmelsen at sammenfallende tidspunkter ikke er en nødvendighet, og at det derfor er tilfeller hvor overføring av betydelig risiko og fordeler ikke er sammenfallende med den juridiske overføringen jf. IAS 18.15.

Reguleringen om overføring av juridisk eiendomsrett eller juridiske rettigheter som oversettelsen kaller det, måtte også hensyntas i forbindelse med agentforhold innenfor IAS 18. Grunnen er at vurderingene om agent og prinsipal bygger på prinsippet om “risk and reward”. Bestemmelse IAS 18.15 fastslår som nevnt at i de fleste tilfeller vil betydelig risiko og fordel følge det juridiske eierskapet. Prinsipalstatus gis den som innehar betydelige risiko og fordeler, og juridisk eiendomsrett vil derfor kunne være et relevant moment i en agent- og prinsipalvurdering. Å ha juridisk eiendomsrett til varene vil altså kunne brukes som argument for prinsipal. Bestemmelse IAS 18.15 gir likevel ingen veiledning om hvilken retning momentet skal tolkes. Dette fører til at det er langt vanskeligere å konkludere med en tolkning om momentet, spesielt i forhold til agent og prinsipal. Det sentrale i forhold til agent og prinsipal er grensedragningen mellom videresalg og agentvirksomhet. Situasjonen som er skissert i IFRS 15.B35 hvor en aktør tar over eiendomsretten midlertidig og kortvarig før varen overleveres til kunden kan brukes som eksempel. I en slik situasjon har IAS 18 ingen ventil eller unntak i forhold til kort tid slik som IFRS 15 har. På grunn av dette kan overføring av juridisk eiendomsrett, uansett hvor kortvarig, tale for at betydelig risiko og fordeler er overført til kjøper etter IAS 18. Man kan altså få en annen løsning etter IAS 18 enn IFRS 15, og som vi skal se i neste delkapittel har dette vært tilfelle for enkelte selskaper.

Juridisk eiendomsrett er i IAS 18.15 ett av flere momenter i vurderingen av om overføring av risiko og fordeler er gjort etter kravet i IAS 18.14. Tolkningen ovenfor blir svekket som følge av IAS 18.17. Bestemmelsen fastsetter at i situasjoner der kun ubetydelig risiko og fordeler ved varen er igjen hos foretaket, vil dette tilsi at transaksjonen skal innregnes. Innregning skal foretas på tross av at juridisk eiendomsrett fortsatt ligger hos selger, og det kan derfor utledes at juridisk eierskap er ment som en hjelp i vurderingen, men at i situasjoner der juridisk eierskap ikke følger betydelig risiko og fordeler skal ikke juridisk eierskap være utslagsgivende.

4.7.3 Anvendelse angående overføring av juridisk eiendomsrett

Det eneste foretaket vi intervjuet som har vektlagt juridisk eiendomsrett i sine agent- og prinsipalvurderinger er Swedish Match. Selskapet tilbyr blant annet logistikkjenester for tredjeparter som ønsker å selge varene sine på det svenske markedet. Deres tjenester består hovedsakelig av distribusjon og fakturering i denne sammenheng. De har i tilknytning til logistikkjenestene påberopt seg prinsipalrollen, og oppgir i sin årsrapport for 2017 at de har vektlagt juridisk eiendomsrett i sine prinsipalvurderinger under IAS 18 (Swedish Match, 2018). Basert på eiendomsrett har Swedish Match klassifisert seg som prinsipal og balanseført varer de selger på vegne av andre, som egne eiendeler.

Grunnlaget som er brukt for å komme frem til denne slutningen er antakelig en tolkning av reguleringen av omsetningsbegrepet i IAS 18.8. Bestemmelsen fastslår at kun omsetning som tilfaller foretaket selv skal inntektsføres, mens penger krevd inn på vegne av andre faller utenfor. Swedish Match kan derfor argumentere med at ettersom det juridiske eierskapet er overført fra dem til kunden har de selv gjennomført salget. Swedish Match kan også ha argumentert for prinsipal med forankring i IAS 18.15. Bestemmelsen fastsetter at overføring av eiendomsrett oftest følger overføring av betydelig risiko og fordeler, og IAS 18.IE.21 fastslår at den som innehar betydelig risiko og fordeler er prinsipal. En utvidet tolkning av begge bestemmelsene vil derfor kunne være at prinsipal oftest følger juridisk eiendomsrett. Konklusjonen muliggjøres av en tvetydig formulering i IAS 18.15. Bestemmelsen kan tolkes som at juridisk eiendomsrett kan være utslagsgivende, men dersom man også vektlegger IAS 18.17 vil

slutningen være at risiko og fordeler skal vektlegges i situasjoner der overføring av risiko og fordeler ikke sammenfaller med overføring av juridisk eiendomsrett.

Etter vår oppfatning må det ved agentforhold skje en grensdragning mellom videresalg og agentvirksomhet. En agent er kun en medvirkende aktør, og selv om midlertidig eiendomsrett foreligger, bør dette være et lite moment som ikke alene bør gi særlig utslag i vurderingen av betydelig risiko og fordeler. Det er bemerkelsesverdig at foretaket her har vektlagt den juridiske eiendomsretten i så stor grad når det ikke direkte faller under IAS 18 sine bestemmelser om agent og prinsipal. Vi mener at Swedish Match ikke har tolket IAS 18 slik de burde, og at de i for stor grad har vektlagt juridisk eierskap i en situasjon hvor de har innehatt en klassisk agentrolle.

IFRS 15 fjerner denne muligheten med bestemmelse IFRS 15.B35. Swedish Match har kun midlertidig eiendomsrett, og ingen kontroll over varene, og faller derfor inn under bestemmelsen i IFRS 15.B35. Årsaken er at Swedish Match ikke har reell eiendomsrett selv om de har den juridiske, og resultatet er at varene ikke kan innregnes som eiendel i Swedish Match sitt balanseregnskap, og ikke kan brukes som argument for prinsipalstatus.

4.8 Prinsipalens inntektsføring

I IFRS 15.B35B reguleres hva prinsipalen skal inntektsføre. Det fremgår at inntektsføringen skal skje etter et bruttoprinsipp ettersom kontrakten oppfylles med den sum foretaket forventer å være berettiget. Hva dette beløpet består i, og når forventningen er berettiget vil det ikke tas nærmere stilling til i denne avhandlingen. Bakgrunnen er at vurderingen ikke er unik for transaksjoner med agent og prinsipal, og etter IFRS 15 må dette vurderes for alle kontrakter som oppfylles over tid. Slike vurderinger er omfattende og krever ofte et høyt detaljnivå, og er i så måte utenfor problemstillingen vår.

Selv om vi ikke tar for oss de nærmere vurderinger innenfor IFRS 15.B35B, gjør vi oss noen generelle betraktninger om fordeler og ulemper ved å være prinsipal og agent i henseende med brutto- og nettoføring av inntekter. Disse er også basert på intervjuobjektene synspunkter.

Flere av foretakene vi intervjuet refererte til agent- og prinsipalvurderinger som “netto eller brutto”-vurderinger. I en situasjon der et foretak inntektsfører brutto, vil de få høyere omsetning, men også høyere kostnader og lavere profittmargin. Når et foretak inntektsfører netto vil det gi høyere profittmargin og lavere kostnader, men omsetningen vil også bli lavere. I næringslivet er det høyt fokus på kostnadsregulering og profittmaksimering, og flere foretak vil derfor se stor nytte av en nettoinntektsføring. Foretak som ønsker å fremsette en høy omsetning vil derimot foretrekke bruttoføring. Bruttoføring gir et foretak større fleksibilitet, og mulighet til å “tilpasse” inntekter og kostnader for resultat- og måleformål. Telenor og Statkraft oppga begge at for dem og deres aksjonærer er profittmargin og kostnadsregulering viktigere fokusområder enn omsetning, og anser derfor nettoføring som positivt.

Løsningen med at prinsipalen skal innregne inntekter brutto, og agenten innregne netto er en videreføring fra IAS 18. I IAS 18 er løsningen fastslått i IAS 18.8, og av denne følger det; *“Revenue includes only the gross inflows of economic benefits received and receivable by the entity on its own account”*.

4.9 Agentstatus og agentens inntektsføring

4.9.1 Agenter

Agentstatus blir nærmere regulert i IFRS 15.B36 og utgangspunktet er som følger; *“An entity is an agent if the entity’s performance obligation is to arrange the provision of the specified good or service by another party.”* Videre i bestemmelsen fastslås agentens forhold til kontroll, og hvordan inntektsføring hos agenten skal foregå.

4.9.2 Agenter har ikke kontroll

Forholdet mellom agenter og prinsipaler tar utgangspunkt i at en kan fastslå å ha kontroll før varen eller tjenesten leveres til kunden. Den tidligere utredningen viser at kontrollkravet følger med seg omfattende vurderinger, men når det er konstatert at det foreligger kontroll vil konsekvensen være at foretaket er prinsipal. Siden kontroll før levering er et vilkår for å anses som prinsipal blir konsekvensen av og ikke ha kontroll før levering at man anses for agent etter IFRS 15. Dette fremgår tydelig av IFRS 15.B36; *“an agent does not control the*

specified good or service". Foretak skal på uavhengig grunnlag vurdere sin posisjon, og som tidligere nevnt kan man innad i kontrakter være prinsipal for noen *"specified goods or services"* og agent for andre jf. BC. Det fordrer altså at vurderingen må skje for hver enkelt *"specified good or service"* i kontrakten.

4.9.3 Agentens inntektsføring

Den sentrale forskjellen mellom status som agent eller prinsipal er som kjent inntektsføringen. Prinsipalen inntektsfører brutto, mens agenten inntektsfører netto. Det følger av IFRS 15.B36 at en agent skal inntektsføre når eller ettersom de oppfyller leveringsforpliktelsen. Beløpet kommer i form av godtgjørelse eller kommisjon, og inntekt skal samsvare med det agentforetaket *"expects to be entitled"*. Bestemmelsen gir alternativet *"net amount of consideration"* til vanlig kommisjon eller godtgjørelse. Slik vi tolker det har ikke dette noe egentlig betydning, annet enn å fastslå at organiseringen også kan foregå ved at agenten er ansvarlig for å distribuere pengene fra kunden til prinsipalen, og beholde det gjenværende nettobeløpet av den transaksjonen. Vi har valgt å avgrense mot vurderinger som blir for generelle i forhold til vår problemstilling. Vurderinger angående beløpet, og når det skal inntas som inntekt skal gjøres i tråd med de øvrige bestemmelsene i standarden, men dette vil ikke diskuteres ytterligere.

Løsningen med at agenten innregner inntekter etter et nettoprinsipp er naturligvis også en videreføring fra opphevede IAS 18. Agentens inntektsføring ble regulert av IAS 18.8, som fastsatte følgende; *"The amounts collected on behalf of the principal are not revenue. Instead, revenue is the amount of commission"*.

I likhet med IFRS 15 var reguleringen i IAS 18 sentrert rundt hvem som er prinsipal, men det ble avslutningsvis gitt noe veiledning om identifisering av agentrollen. IAS 18 fastsatte at foretaket er agent dersom foretaket *"does not have exposure to the significant risks and rewards associated with the sale of goods or the rendering of services."*, jf. IAS 18.IE.21. Bestemmelsen er en speilvendning av standardens hovedregel for prinsipal, og tilfører derfor lite nytt å gå ut ifra. Det eneste bestemmelsen tilfører er en indikasjon på når foretaket er agent; *"the amount the entity earns is predetermined"* jf. IAS 18.IE.21, altså at inntekten er fastsatt på forhånd. Dette kan være en nyttig indikator i enkelte agentforhold, men ettersom det finnes mange måter å organisere agentforhold på er det ikke alltid

slik at agenten får en fastsatt provisjon. Provisjon som indikator på agent ble behandlet i 4.6.8.2 og vil derfor ikke kommenteres nærmere her.

4.10 Overtakelse av leveringsforpliktelse

4.10.1 Oversikt over regelen

Bestemmelse IFRS 15.B38 regulerer et særtilfelle der leveringsforpliktelser og kontrakt til et foretak blir overtatt av et annet foretak. Bestemmelsen gjelder i situasjoner der det opprinnelige foretaket er prinsipal. En overtakelse innebærer følgende; *”the entity is no longer obliged to satisfy the performance obligation”*. Dette betyr at alle kontraktsrettigheter og kontraktsplikter, herunder leveringsforpliktelsen, blir overført til den annen part. Det er to sentrale momenter i bestemmelsen som må tolkes, og de blir gjennomgått i nærmere detalj nedenfor.

4.10.2 Hva består en overtakelse eller overføring i?

Det første momentet omhandler hva en overtakelse består av, altså hvordan den utføres og når det anses å foreligge en slik overtakelse. Standarden bruker ordet *”assumes”* som beskrivelse for overtakelsen, og for å tolke bestemmelsen må det vurderes hva som ligger i ordet. *”Assumes”* har i Oxford Thesaurus of English synonymer som *”acquire”* med betydninger som *”adopt – take on”*. Et annet synonym er *”seize”* med betydninger som *”take over - take possession of”*. Betydningen til synonymene og valget av ordet *”assumes”* gir en indikasjon på at det her er tale om en overtakelse i praktisk betydning, og at en eiermessig eller juridisk overtakelse av kontrakten ikke er tillagt særlig vekt etter denne bestemmelsen. Om kontrakten med leveringsforpliktelsene er *”assumed”* av noen andre, må derfor vurderes med rot i den faktiske situasjonen og for hvert tilfelle hvor det skjer en form for overføring mellom foretak.

Når en slik vurdering må foretas er noe usikkert. Slik vi tolker det bør ikke vurderingen være nødvendig å gjøre hver gang man for eksempel bruker en underleverandør. KPMG har i denne sammenheng bemerket at det finner sted en sondring mellom der en prinsipal bruker underleverandører til å oppfylle hele eller deler av leveringsforpliktelsen, og der en annen part overtar leveringsforpliktelsen og kontraktsrettighetene fra prinsipalen (KPMG, 2016). Den annen part kan for eksempel være underleverandøren. På den ene siden bør det vurderes om

underleverandøren delegeres en betydelig grad av ansvar for leveringsforpliktelsene, herunder om ansvaret er tilstrekkelig stort, og tilhørende kontraktsrettigheter følger med ansvaret. I et slikt tilfelle kan det være underleverandøren som reelt sett er den som oppfyller leveringsforpliktelsen, og derfor bør anses å være prinsipal. Det bør bemerkes at det må ha skjedd en reell overtakelse av kontrakten for at IFRS 15.B38 skal kunne påberopes. På den andre siden kan man sette spørsmålstegn ved om en rent juridisk overtakelse av kontrakten fører til det samme. I de fleste tilfeller vil sannsynligvis ikke vurderinger i tråd med IFRS 15.B38 være veldig omfattende eller vanskelige. Når kontrakter overtas vil en slik overtakelse normalt være både praktisk og juridisk i vårt formaliserte forretningsliv.

4.10.3 Agent i den samme transaksjonen?

Det andre momentet består i å vurdere om opprinnelig kontraktsholder i stedet har fått en agentrolle i de samme leveringsforpliktelser og kontrakt. Vurderingen er kun nødvendig ved konklusjon om overtakelse etter første moment. Det fremgår av IFRS 15.B38 at en agentrolle i en slik situasjon foreligger dersom opprinnelig prinsipal anskaffet kontrakten på vegne av den overtakende part. I standarden blir agentens rolle formulert slik; *“to obtain a contract for the other party”* jf. IFRS 15.B38. Spørsmålet som må vurderes er om det faktisk at foretaket har overført kontrakten til en annen part, kan ses på som om foretaket har *“obtained”* eller anskaffet kontrakten for den nåværende innehaver. Hvis det vurderes dithen at det opprinnelige foretaket anskaffet den nåværende innehaver kontrakten, er resultatet at det opprinnelige foretaket må anses som agent, og inntektsføre kommisjon eller provisjon for denne tjenesten.

Det sentrale å vurdere i forhold til agentvurderingen i denne sammenheng er ordet *“obtain”*. Oxford Thesaurus Dictionary gir synonymer som *“get – acquire – secure - procure - come into the possession of”*, som viser at terskelen for en slik rolle er forholdsvis lav. Vi tolker det dithen at det eneste egentlige vilkåret som må oppfylles i henhold til IFRS 15.B38 er at det opprinnelige foretaket var den rettmessige prinsipal, og gjennom dette har sikret seg kontrakten selv. På denne måten kan foretaket anses å ha sikret eller anskaffet kontrakten med de aktuelle leveringsforpliktelser for det overtakende foretaket.

Dette er et særtilfelle som den overordnede og prinsippbaserte IAS 18 ikke regulerer. Det er derfor ingen tilsvarende bestemmelser å sammenligne med, og intervjuobjektene våre gav heller ingen indikasjon om anvendelse på området.

5. Konklusjon: Forskningsfunn og egne betraktninger

5.1 Introduksjon til forskningsfunn

Etter omfattende arbeid med IFRS 15 sitter vi igjen med mye kunnskap og betraktninger om gjeldende og utgått standard. I dette kapittelet vil vi oppsummere både våre egne og intervjuobjektene standpunkter, samt komme med vår egen vurdering av om IFRS 15 er en forbedring av IAS 18 på området agent og prinsipal. Noen betraktninger om standarden i sin helhet vil også gis.

Vår forskning har fokusert på bestemmelsene om agent- og prinsipalvurderinger, samt bestemmelser tilknyttet temaet. Agent og prinsipal er et begrenset område av standarden, og basert på vår forskning kan vi derfor primært trekke konklusjoner om disse spesifikke bestemmelsene. I løpet av arbeidsprosessen har vi vært gjennom store deler av standarden, og har også vært interessert i standardens overordnede løsninger. På bakgrunn av dette har vi hatt noe fokus på overordnede vurderinger om IFRS 15 i intervjuene, og derigjennom få et perspektiv på hvordan IFRS 15 fungerer i sin helhet. Vår mening er derfor at funnene i denne avhandlingen kan generaliseres til en mer overordnet vurdering av IFRS 15 sammenlignet med IAS 18.

5.2 De største endringene

5.2.1 Fra risiko til kontroll

Innføringen av IFRS 15 skiftet fokuset fra risiko og fordeler til kontroll, og fra resultatorientering til balanseorientering. Analysen i kapittel 4 viser at dette skiftet i realiteten fører til lite endringer. Det kan være flere grunner til at endringene ikke har blitt så store som mange kanskje forventet, også med tanke på det teoretisk betydelige skiftet fra resultatorientering til balanseorientering. En av grunnene kan være at IFRS 15 ikke fullt ut har forlatt resultatorienteringen. Tilnærmingen basert på leveringsforpliktelser og kontroll er balanseorientert, men IFRS 15 inneholder også bestemmelser om sammenstilling og inntektsføring etter fullføringsgrad, som kjennetegner resultatorienteringen. De reelle forskjellene mellom orienteringene har vært debattert, og det har vært påstått at i praksis er orienteringene mer like enn mange tror (Baksaas & Stenheim, 2017). Selv om

endringen kan ha hatt begrenset effekt, er vår mening at det var en positiv endring. Det konseptuelle rammeverket og de fleste av IFRS standardene er balanseorienterte, og det å ha en inntektsføringsstandard med tilsvarende innfallsvinkel vil gi et godt grunnlag for konsistent regnskapsføring. Inntektsføring er meget sentralt på regnskapsområdet, og det at et så viktig område som inntektsføring i større grad er konsistent med det konseptuelle rammeverket mener vi er meget positivt.

En mer konkret innfallsvinkel i forhold til agent og prinsipal og hvorfor disse endringene ikke har blitt så store, er realiteten i skiftet fra risiko og fordeler til kontroll. Risiko og kontroll er sterkt knyttet til hverandre, ettersom de færreste er villige til å ta på seg risiko for noe de ikke kontrollerer. Hovedproblemet med fokus på risiko var vektleggingen av kredittrisiko, og en stor endring er elimineringen av kredittrisiko som indikator på prinsipal. Det er derimot tvilsomt at kredittrisiko alene ville vært tilstrekkelig for å konkludere med prinsipal under IFRS 15. Den største endringen er derfor kravet til en helhetlig vurdering, som gjør at enkeltmomenter som peker i motsatt retning fra helheten ikke kan vektlegges på samme måte.

5.2.2 Krav til helhetlig vurdering

Den gjennomgående sammenligningen i kapittel 4 viser at IFRS 15 legger opp til en omfattende vurdering i henhold til agent- og prinsipalbestemmelser. I forhold til tidligere praksis er det langt flere vurderinger som må gjøres, og vurderingen favner bredere med langt flere momenter å ta i betraktning. Vår kartlegging av praksis har klargjort at under IAS 18 gjennomførte foretakene kun en vurdering av den spesifikke transaksjonen. Det er interessant å merke seg at IAS 18.IE.21 fastsetter at vurderingen skal omfatte alle relevante fakta og omstendigheter. Til tross for at illustrerende eksempler ikke er en del av standarden og derfor ikke er juridisk bindende, anser vi det som bemerkelsesverdig at foretakene ikke har fulgt bestemmelsen. Å gjennomføre en helhetlig vurdering var også et tydelig fastsatt krav i IAS 18, men foretakene har hovedsakelig vektlagt indikatorene. Dette kan tyde på uklarhet i hvordan de forskjellige bestemmelsene i paragrafen passer sammen, eller tolkningsusikkerhet rundt hva som faller innenfor “relevante” fakta og omstendigheter. Vi mener derfor at anvendelsen av bestemmelsene om agent og prinsipal i IAS 18 ikke har vært i tråd med standarden. Problemene i IAS 18

ble etter vår mening løst i IFRS 15, hvor indikatorenes rolle ble tydeliggjort og fokuset på den helhetlige vurderingen betydelig forsterket.

Transaksjoner med agent og prinsipal finnes i et stort antall varianter, og det kan være komplisert å identifisere prinsipalen. En helhetlig vurdering vil ofte kunne være nyttig for å kartlegge foretakets rolle, og vi er derfor positive til endringen. Å kritisere IAS 18 for manglende krav til helhetlig vurdering blir lite treffende ettersom IAS 18 faktisk inneholdt dette kravet. Kritikken må derfor rettes mot standardens utforming. Den gjennomgående fleksibiliteten i standarden kan ha ført til en frihet i anvendelse av samtlige bestemmelser, og dermed åpnet for muligheten til å vektlegge det regnskapsprodusenten fant mest hensiktsmessig for sitt formål.

5.3 Utforming og mengde av regulering

5.3.1 Hvordan har utformingen av IAS 18 fungert i praksis?

Begrenset veiledning i IAS 18 har som nevnt vært hovedkritikken mot standarden. Standarden er prinsippbasert med lite detaljregulering. Dette gjelder også agent og prinsipal. IFRS 15 er i kontrast svært detaljregulert og med omfattende veiledning. Man kan vurdere verdien av ressurskrevende detaljregulering sammenlignet med enklere overordnede prinsipper. IAS 18 har blitt oppfattet som mindre ressurskrevende å anvende. Denne oppfatningen bør muligens endres på bakgrunn av utfordringene rundt anvendelsen av standarden.

IAS 18 var enklere å anvende i den forstand at standarden var kortfattet. På den andre siden har mangel på tilstrekkelig veiledning skapt problemer. Problemene førte hovedsakelig til at selskapene måtte utarbeide egne retningslinjer, basert på egne vurderinger eller veiledning i andre rammeverk, som US GAAP (Deloitte, 2007). Slikt arbeid har vært krevende, og IFRIC uttalte at tilstrekkelig veiledning burde eksistere innenfor IFRS (Deloitte, 2007). Det ovennevnte underbygges av våre forskningsfunn. Telenor valgte å utfylle veiledningen gjennom US GAAP.

En annen konsekvens av lite detaljregulering er større rom for tolkning. Vår forskning viste at Statkraft benyttet kun IAS 18, og har ikke søkt veiledning andre steder. Anvendelsen av agent- og prinsipalbestemmelsene var av en meget

fleksibel art. Dette mener vi fordi selskapet har konkludert med prinsipalstatus på grunnlag av kredittrisiko, selv om selskapets rolle åpenbart var å organisere transaksjonen på vegne av andre. Vi mener at denne muligheten til å påvirke inntektsføringen, og fleksibiliteten til å velge hva slags resultat foretaket selv ønsker, har ødelagt for kredibiliteten og sammenlignbarheten til regnskapsinformasjonen.

Oppsummert mener vi disse resultatene av manglende veiledning har vært problematisk, da det har ført til inntektsføring etter forskjellige regnskapsprinsipper, som igjen har skapt lite sammenlignbar regnskapsføring på området agent og prinsipal. Vi konkluderer med at næringslivet trenger mer veiledning enn IAS 18 inneholdt, ellers ville de ikke ha hatt behov for å søke svar i andre rammeverk.

5.3.2 Syn på endringene av reguleringstilnærming

5.3.2.1 Selskapenes oppfatning

Telenor var mest negativt innstilt til IFRS 15 av intervjuobjektene. Bakgrunnen var at implementeringen av standarden var en omfattende prosess som kostet mange millioner og tok flere år, uten at kostnadene førte til noen nevneverdig effekt i regnskapet. Denne innstillingen gjaldt både bestemmelsene om agent og prinsipal, samt standarden i sin helhet. Frode Veiseth uttalte at den eneste positive effekten av IFRS 15 var at allokering av inntekt til separate leveringsforpliktelser er blitt mer korrekt, men at ellers er effekten minimal og kostnaden stor. Veiseth fastslo at IFRS 15 medførte lite endringer, og sa under intervjuet at “IFRS 15 er ikke noe nytt, det er bare hvordan man i IAS 18 ville at vi skulle gjøre det, men så var det ingen som gjorde det, så da måtte de stramme inn standarden”. Utsagnet var en refleksjon på generell basis, men vår mening er at det godt illustrerer agent og prinsipal også. Innenfor agent og prinsipal er denne tankegangen spesielt treffende når det kommer til helhetsvurdering av omstendighetene. Under IAS 18 var det tiltenkt en helhetlig vurdering av omstendighetene i transaksjoner der tredjeparter er involvert, men fleksibiliteten førte til at det ikke har blitt slik i praksis. IFRS 15 har strammet inn på fleksibiliteten og vært tydeligere i sin utforming, men den tiltenkte helhetsvurderingen har vært der hele tiden.

I essensen handler agent- og prinsipalvurderinger om å identifisere hvem som er den reelle selger, og hvem som kun arrangerer salget, og dette har ikke endret seg med ny standard. Dersom man tolker veiledningen i IAS 18 som vi og Telenor har gjort, vil veiledningen følge tankegangen om identifisering av reell selger. Som nevnt bruker Telenor spørsmålet ”Selger vi varen?” for å identifisere prinsipal, som åpenbart er i tråd med perspektivet om reell selger. Med utgangspunkt i dette er IFRS 15 en mer omfattende veiledning, men med samme mål, og løsningene etter begge standardene blir de samme. Dette var gjeldende for Telenor, men for selskaper som har benyttet tolkningsfriheten i IAS 18 til å lese standarden annerledes blir løsningen en annen. Vår mening er at Telenor har tolket IAS 18 etter standardgivers formål, og at dette kan være en av grunnen til at de har opplevd minimale endringer etter IFRS 15. Torkild Haugnes illustrerte det tydelig under intervju med uttalelsen “Realiteten har ikke endret seg selv om veiledningen er annerledes”.

Statkraft framsatte en mer positiv innstilling til IFRS 15. På et overordnet plan mente Karin Råd at IAS 18 var lite spesifikk, og at “i starten følte man at IFRS 15 teoretiserte det helt åpenbare”. Karin Råd kommenterte likevel at regnskapet nå gir et riktigere bilde av Statkrafts rolle i agenttransaksjonene. Herunder var hun positiv til elimineringen av kredittrisiko som indikator, ettersom det etter hennes mening ikke var relevant i vurderingene. Råd pekte også på fordelene med at IFRS 15 står i system med de andre, nyere standardene. For Statkraft har dette hatt spesiell verdi fordi de opererer i grenseområder mellom varesalg og finansielle instrumenter, ettersom kraft er en svært likvid vare. I situasjoner der Statkraft kjøper kraft av en kraftprodusent kan Statkraft ha noe innflytelse over produsenten. De må derfor vurdere om de har kontroll over kraftverket, og om det foreligger en leasing-kontrakt. Råd fastsetter at fordi begrepsbruken og reguleringen i IFRS 9, IFRS 16 og IFRS 15 er konsistent, er usikkerhetene rundt når de ulike standardene kommer til anvendelse minimert. Swedish Match meldte også om lite problemer med implementeringen av IFRS 15. De uttrykket hverken et positivt eller negativt ståsted til den nye standarden.

Vi mener at det er naturlig for selskapene å ønske fleksibel regnskapsføring slik at de kan påvirke tallene i den retningen de ønsker. Det kan i denne forbindelse vanskelig ses for seg et næringsliv som er positive til å bruke mye ressurser på

regulering som fjerner fleksibiliteten deres. På bakgrunn av dette mener vi at kritikerne av IFRS 15 og deres negative innstilling er til dels lite verdifull.

5.3.2.2 Vårt syn på endringene

I en vurdering av om endringene til IFRS 15 har vært til det bedre, finnes det et kost-nytte perspektiv som etter vår mening ikke kan ignoreres. I en vurdering av IFRS 15 sin verdi for regnskapsprodusenter og -brukere må man veie kostnadene ved innføringen mot nytten av den nye reguleringen. Denne vurderingen handler i essens om en vurdering av prinsipp- vs. detaljregulering som tilnærming til regulering av regnskapsføring.

Hvor mye det koster for virksomhetene å sette opp et regnskap er et relevant moment i et kost-nytte perspektiv. I denne sammenheng må det også tas i betraktning hva og hvem regnskapet er ment for. Regnskap generelt har en viktig samfunnsmessig funksjon, nærmere bestemt å gi pålitelig informasjon om selskaper for å sikre velfungerende kapitalmarkeder. Regnskap utarbeidet etter IFRS er også primært for brukerne av regnskapet, og formålet er å sikre brukerne pålitelig og relevant regnskapsinformasjon. Selv om formålet med regnskap er særdeles viktig, bør ikke regnskapsprodusentenes kostnader ignoreres.

Standardsettere og øvrige påvirkere av regnskapsregulering bør derfor også ha som målsetting å minimere kostnadene for produsentene, i tillegg til maksimering av brukers nytte. Slik vi oppfatter det er regnskapet tross alt et hjelpemiddel som brukes i jakten på å sikre verdiskapning, men et regnskap skaper ikke verdier på egenhånd.

Det er liten tvil om at IAS 18 fra et kostnadsperspektiv har vært betydelig mer gunstig for regnskapsprodusentene. Bakgrunnen er at den prinsippbaserte og fleksible tilnærmingen til IAS 18 har gitt bedriftene mulighet til å tilpasse sine regnskapssystemer etter behov, og hensiktsmessighet for sin virksomhet. Dette er fornuftig sett i sammenheng med at det er enorme variasjoner i næringslivet. Hva slags løsninger som best reflekterer virkeligheten vil derfor variere betydelig på bedriftsplan og bransjeplan. Mulighetene for slike tilpasninger er etter vår mening fornuftig fra et økonomisk ståsted, ettersom man ikke bør bruke mer ressurser enn nødvendig for å få frem den informasjonen regnskapsbrukerne trenger.

Mange av de fleksible mulighetene ble fjernet med innføringen av IFRS 15. Med innføringen blir virksomhetene som fører regnskap etter IFRS tvunget inn i strengere rammer for inntektsføring som er kostnadskrevende å forholde seg til, og som vil passe i varierende grad med den virksomheten de utfører. Kostnadene ved å endre til ny standard har absolutt vært vesentlige, som vist av Telenor. Spørsmålet er om detaljreguleringen til IFRS 15 har ført til at bedriftenes aktiviteter blir reflektert på en bedre måte i forhold til den faktiske virksomheten som drives, og dermed har gitt økt nytte.

I forhold til å reflektere virkeligheten i relasjonene mellom agenter og prinsipaler mener vi at detaljtilnærmingen til IFRS 15 har vært vellykket. Forskningsfunnene våre har som tidligere påpekt avslørt en meget fleksibel og varierende anvendelse under IAS 18, som til dels har vært misvisende. Dette har også standardgiver påpekt i forhold til reguleringen av agent og prinsipal under IAS 18. I dette henseende mener vi altså at detaljregulering har gitt betydelig økt nytte, og selv om det kreves noe mer omfattende vurderinger under IFRS 15 enn IAS 18, kan man på dette området nødig kalle kostnadene betydelige. Det kreves flere vurderinger, men disse vil antakelig være størst i overgangen til ny standard, og ved større endringer i kontrakt og omstendigheter. Den nye reguleringen er ikke regnskapsteknisk veldig annerledes innenfor agent og prinsipal.

5.3.2.3 Sammenlignbarhet: Hvorfor det er viktig og hvorfor den har blitt bedre

I et kost-nytte perspektiv er det også nødvendig å ta i betraktning sammenlignbarhet. Sammenlignbarhet av regnskapstall mellom ulike selskaper, og selskaper fra ulike land og på forskjellige kontinenter er særdeles nyttig i dagens næringsliv. Med en verden som preges av globalisering og internasjonale markeder er selskaper i mye større grad enn tidligere avhengig av å kunne drive handel på verdensbasis og få investorer fra et større geografisk område. Det er den økte sammenlignbarheten vi mener gir størst utslag på den økte nytten IFRS 15 har gitt. Det er brukerne som regnskapet er primært tiltenkt. For at et regnskap skal ha verdi for regnskapsbrukerne er det essensielt at den oppgitte informasjonen reflekterer de reelle økonomiske forholdene i selskapet. Dersom brukerne skal sammenligne flere selskaper må regnskapene være utarbeidet etter like retningslinjer, ellers har sammenligningen begrenset verdi. Detaljregulering av regnskapet fører til økt kredibilitet, som igjen fører til tryggere investorer.

Dette har verdi både for brukere og produsenter av regnskap. Eksempelvis ved økt sikkerhet for bankene ved finansiering, samt bedre sammenligningsgrunnlag for private investorer og selskapsinvestorer i forhold til finansiering, aksjekjøp og oppkjøp.

Et annet poeng i forhold til sammenlignbarhet er i sammenheng med bruken av Big Data. Dette er navnet på trenden der man i forretningslivet analyserer enorme mengder informasjon samtidig. Det kan tenkes at IFRS 15 bidrar til økt sammenlignbarhet mellom selskaper, som kan være en fordel i slike typer analyser. Enda et digitalt poeng er de systemendringene som har vært nødvendige for at regnskapet skal være utarbeidet i samsvar med IFRS 15. Vi tenker da spesielt på regnskapsføring etter kontrakter, og at man skal kunne finne all informasjon som brukes for å følge femstegsmodellen igjen i regnskapssystemene. Det er en mulighet til at dette fører til økt digitalisering i selskapene som utarbeider sitt regnskap etter IFRS. I en tid hvor digitalisering snakkes om i hver eneste virksomhet, kan dette være en positiv effekt som gir økt nytte til virksomhetene.

5.3.2.4 Oppsummering om kost og nytte

I forhold til de momentene i vurderingen av kost og nytte som vi har gjennomført ovenfor i delkapittelet, samt tidligere oppsummering av funn, har vi konkludert med at innføring av IFRS 15 har vært meget nyttig i forhold til agent og prinsipal. I regulering av agent og prinsipal har ikke prinsipp-tilnærmingen fungert tilstrekkelig godt. Dette sier vi på bakgrunn av inkonsistent anvendelse under IAS 18. Våre forskningsfunn indikerer at disse problemene nå reduseres i forhold til agent og prinsipal, og detalj-tilnærmingen til IFRS 15 må antas å være den største grunnen til dette.

På generell basis har vi ikke mulighet til å konkludere om kost og nytte ved IAS 18 og IFRS 15. Dette har heller ikke vært vårt mål med denne avhandlingen, men vi håper gjennomgangen ovenfor gir leseren noen interessante perspektiver på problemstillingen. Vi har likevel noen betraktninger om IFRS i sin helhet som vi ønsker å dele. Vi oppfatter kontraktsutgangspunktet i IFRS 15 som fornuftig på det grunnlag at kontrakter er en forutsetning og grunnmur for dagens

forretningsliv. Vi sitter også igjen med en positiv oppfatning av IFRS 15 og mener innføringen av standarden har redusert de problemene IAS 18 ga rot til.

5.4 Konklusjon

Våre forskningsfunn om agent og prinsipal viser at det ikke har skjedd store endringer i anvendelsen av agent- og prinsipalbestemmelsene, men at bestemmelsene i IFRS 15 i større grad sikrer konsistent anvendelse. Oppfatningen etter intervjuene våre er at store endringer i regnskapet overordnet sett heller ikke er tilfellet etter innføringen av IFRS 15. Vi mener likevel at i sin helhet vil innføringen gi økt verdiskapning på bakgrunn økt sammenlignbarhet. Harmoniseringen mellom IFRS 15 og US GAAP hadde primært som formål å bedre informasjonen for regnskapsbrukerne, bedring gjelder også trygghet om at kontrakter, transaksjoner og tall kan sammenlignes over landegrensene. Vi oppfatter dette formålet som hensiktsmessig, og at IFRS 15 har gitt bedring av regnskapet.

Referanseliste

Ordinær litteraturliste

Boe, E. (2012). *Grunnleggende juridisk metode: en introduksjon til rett og rettstenkning*. (3. utg). Oslo. Universitetsforlaget.

Baksaas, K., & Stenheim, T. (2017). Resultat- eller balanseorienterte regnskaper; hvor stor forskjell er det i praksis? *Magma*, 20(1), 12-13.

Deloitte. (2007). Guidance on identifying agency relationships. Hentet fra <https://www.iasplus.com/en/meeting-notes/ifrs-ic/2007/july/ias-18-guidance-on-identifying-agency-arrangements>

Deloitte. (2015). Clearly IFRS - Industry Insights for IFRS 15. Hentet fra <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-en-mining-AODA.PDF>

Deloitte. (2018a). IAS 18 - Revenue. Hentet fra <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias18>

Deloitte. (2018b). Revenue Recognition. Hentet fra <https://www.iasplus.com/en/projects/completed/revenue/revenue-recognition>

DIB. (2018). IFRS oversikt. Hentet fra <https://app.dib.no/tema/ifrs-oversikt/%7B7E482FA4-CB82-4F53-8B83-97AE4BBBE911%7D>

Europalov. (2018). Om EU-rettsaktene. Hentet fra <https://europalov.no/laermer/eu-rettsaktene>

Financial Accounting Standards Board. (2014). IASB and FASB Issue Converged Standard on Revenue Recognition. Hentet fra https://www.fasb.org/jsp/FASB/FASBContent_C/NewsPage&cid=1176164075286&pf=true

Financial Accounting Standards Board. (2018). Converge with the International Accounting Standards Board (IASB). Hentet fra https://www.fasb.org/intl/convergence_iasb.shtml

IFRS. (2018a). IFRIC Updates March 2018. Hentet fra <https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/ifric-updates/march-2018/#10>

IFRS. (2018b). Our structure. Hentet fra <https://www.ifrs.org/about-us/our-structure/>

IFRS. (2018c). Who we are. Hentet fra <https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/>

IFRS. (2018d). European Union. Hentet fra <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/european-union/>

Investopedia. (2018). Investor. Hentet fra <https://www.investopedia.com/terms/i/investor.asp>

Johannessen, A., Christoffersen, L., Tufte, P.A. (2011). *Forskningsmetode for økonomisk-administrative fag (3. utg)*. Oslo. Abstrakt forlag.

KPMG. (2016). Revenue Issues In-Depth. Hentet fra <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/IFRS-practice-issues-revenue.pdf>

Kvifte, S., Johnsen, A. (2008). *Konseptuelle rammeverk for regnskap (2. utg. ed.)*. Oslo: Den norske revisorforening.

Linsmeier, T. (2007). Conceptual Differences Between Current and Proposed Revenue Standards. *Financial Reporting Issues Conference*.

MNP. (2017). IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers Guide. Hentet fra <https://www.mnp.ca/SiteAssets/media/PDFs/APSG/2017-02-ifrs-15-Revenue-from-Contracts-with-Customers.pdf>

- Myrbakken, E., & Haakanes, S. (2015). *IFRS på norsk: Forskrift om internasjonale regnskapsstandarder* (6. utg. ed.). Bergen: Fagbokforl.
- Oncioiu, I., & Tănase, A. E. (2016). Revenue from Contracts with Customers under IFRS 15: new perspectives on practice. *EuroEconomica*, 35(2).
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2016). *Research methods for business students* (7th Ed). Essex. Pearson Educational Limited
- Schwencke, H. R., Haugen, D.O., Baksaas, K. M., Stenheim, T., Avlesen-Østli, E. (2018). *Årsregnskapet i teori og praksis 2017* (19. utg. ed.). Oslo: Gyldendal Akademisk.
- Seven Pillars Institute for Global Finance and Ethics. (2018). Agency Theory. Hentet fra <https://sevenpillarsinstitute.org/ethics-101/agency-theory-2/>
- Swedish Match. (2018a). Interim Report January - March 2018. Hentet fra https://www.swedishmatch.com/globalassets/reports/interim-reports/2018_q1_swedish-match_en.pdf
- Swedish Match. (2018b). Annual Report 2017. Hentet fra https://www.swedishmatch.com/globalassets/reports/annual-reports/2017_swedishmatchannualreport_en.pdf
- Statkraft AS. (2018a). Interim Report Q1 2018. Hentet fra <https://www.statkraft.com/globalassets/1-statkraft-public/05-investor-relations/4-reports-and-presentations/2018/q1-2018/1803-external-group-report.pdf>
- Statkraft AS. (2018b). Årsrapport 2017. Hentet fra <https://www.statkraft.no/globalassets/1-statkraft-public/05-investor-relations/4-reports-and-presentations/2017/2017-statkraft-as-annual-report/statkraft-as-arsrapport-2017.pdf>

Telenor ASA. (2018). Årsrapport 2017. Hentet fra <https://www.telenor.com/wp-content/uploads/2018/04/PRINT-%C3%85rsrapport-2017-Q-6c13bde2be49934df838025c9e42a321.pdf>

Universitetet i Oslo. (2018). Kildekritiske begreper og prinsipper. Hentet fra <http://folk.uio.no/alfsh/kildebegreper.html>

Waite, Maurice. (2016). *Oxford Thesaurus Dictionary*. Oslo. Kunnskapsforlaget. Hentet fra <https://www-ordnett-no.ezproxy.library.bi.no/search?language=en&phrase=distinct>

Ordbøker

Engelsk-norsk blå ordbok 3. Utg. (2011). Kunnskapsforlaget

Oxford Advanced Learner's Dictionary 9th ed. (2015). Oxford University Express.

Oxford Dictionary of English (2. Utg.). (1999). Oxford University Press.

Oxford Thesaurus of English. (2009). Oxford University Press.

Stor engelsk ordbok. (2016). Kunnskapsforlaget.

Stor engelsk ordbok Engelsk norsk (1.utg.). (2003). Kirkeby Forlag AS.

Webster's Third New International Dictionary (3th Ed). (1981). Merriam-Webster Inc.