

Regnskapsmanipulering og avdekking av røde flagg

En analyse av nasjonale og internasjonale regnskapsskandaler

MARTE TOLLEFSEN
KRISTINE KILLERUD ØDEGÅRD

VEILEDER
Terje Heskestad

Universitetet i Agder, 2019
Fakultet for Handelshøyskolen ved UiA
Institutt for økonomi

Forord

Denne masteroppgaven er et resultat av et fullført toårig masterprogram i regnskap og revisjon ved Handelshøyskolen ved Universitetet i Agder. Det er med god følelse vi snart trer ut av studenttilværelsen, og kan se tilbake på mastergradsutredningen som en krevende, men svært lærerik og inspirerende tid.

Regnskapsmanipulering er for oss et fagområde av felles interesse, og ble derfor et naturlig valg av tema for oppgaven. Kunnskap om faresignal ved et regnskap og ulike manipuleringsmetoder vil forhåpentligvis komme til nytte for oss senere i arbeidslivet.

Vi ønsker å takke vår veileder Terje Heskestad for gode veiledningssamtaler og innspill underveis. Arbeidet med masteroppgaven har vært en berikende prosess, hvor hans engasjement og kompetanse har vært motiverende og nyttig for ferdigstillelse av oppgaven.

God lesning.

Kristiansand, mai 2019

Marte Tollefsen

Marte Tollefsen

Kristine Killerud Ødegård

Kristine Killerud Ødegård

Sammendrag

Vi startet denne masteroppgaven ved å stille spørsmål om tidligere regnskapsskandaler kan være til nytte for regnskapsbrukeren, og emnet for utredningen ble derav regnskapsmanipulering og røde flagg. Tross tidligere regnskapsskandaler med fatale følger, foreligger fremdeles regnskapsmanipulering den dag i dag. Oppgavens problemstilling lyder som følger: *Hvordan kan regnskapsbrukeren unngå å bli ført bak lyset?*

Regnskapsmanipulasjon defineres av Healy & Whalen (1999) som bevisst villedning av regnskapsmessig informasjon. Følgende masteroppgave analyserer åtte ulike regnskapsskandaler gjennom en komparativ casestudie. Caseanalysen består av fire internasjonale selskap: WorldCom, Kraft & Kultur, Toshiba og Enron, samt fire nasjonale selskap: Sponsor Service, Finance Credit, Fast Search and Transfer og Lunde Gruppen AS.

Relevant teori knyttet til resultat- og balanseorientering av rammeverk forklares for å gi leseren en bedre forståelse av de presenterte regnskapsskandalene. Videre gis en forklaring på generelle røde flagg, samt røde flagg knyttet til inntektsføring og eiendelsposter. Rapporterte regnskapstall og annen ikke-tallmessig informasjon som årsrapporter, granskningsrapporter, boretvisors rapport og avlagte tingrettsdommer, tas i bruk. De anvendte manipuleringsmetodene forklares før kartlegging av røde flagg.

Formålet med oppgaven er å danne et nyttig hjelpemiddel for regnskapsbrukeren ved avdekking av mistenkelige forhold. Caseanalysen kartlegger flere gjentakende røde flagg som: høye kundefordringer, redusert omløpshastighet, svak internkontroll, kompleks konsernstruktur, transaksjoner med nærstående og kompliserte noteopplysninger. Enkelte røde flagg er vanskelig eller umulig å avdekke før manipuleringen avsløres. Det sentrale med masterutredningen er at regnskapsinformasjon alltid må tilegnes kritisk og med sunn skepsis, uavhengig av hvilket rammeverk gjeldende lovverk tar utgangspunkt i.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	ii
Sammendrag.....	iii
Oversikt over tabeller og figurer.....	vi
Forkortelser	vii
1. Innledning	1
1.1 Bakgrunn og problemstilling.....	2
1.2 Avgrensning	3
1.3 Struktur og oppbygning	3
2. Teori.....	4
2.1 Det konseptuelle rammeverket.....	5
2.1.1 Finansregnskapets formål	5
2.1.2 Beslutningsformålet	5
2.1.3 Kontrollformålet.....	5
2.1.4 Regnskapsinformasjonens kvalitetskrav	6
2.2 Resultat- og balanseorientering	7
2.2.1 Resultatorientering	9
2.2.2 Balanseorientering	10
2.3 Virkelig verdi	10
2.3.1 Hierarki for virkelig verdi.....	12
2.4 Inntektsføring etter IFRS- regelverket.....	12
2.4.1 Femstegsmodellen	13
2.4.2 Forskjeller mellom ny og gammel standard	17
2.5 Prinsipal eller agent	18
2.6 Porters femkraftsmodell	19
2.7 Oppsummering	21
3. Regnskapsmanipulering og røde flagg.....	22
3.1 Earnings Management.....	23
3.2 Mislighetstriangelet.....	23
3.3 Kreativ regnskapsføring.....	25
3.3.1 Aggressiv inntektsføring.....	25
3.3.2 Skjulte reserver	26
3.3.3 Inntekter resultatføres for tidlig	26
3.3.4 Transaksjoner med nærstående	26
3.3.5 Balanseføring versus kostnadsføring	27
3.3.6 Overvurderte eiendeler / utsatte nedskrivninger	27
3.3.7 Manglende avsetninger av forpliktelser	27
3.4 Generelle røde flagg	27
3.5 Røde flagg knyttet til inntekter	29

3.6 Røde flagg knyttet til eiendelsposter	31
3.6.1 Kundefordringer	32
3.6.2 Varelager	32
3.6.3 Konserninterne transaksjoner	33
3.6.4 Kostnadsføring fremfor balanseføring	33
3.6.5 Avskrivningspolitikk	34
3.6.6 Nedskrivninger	35
3.6.7 Avsetning og betinget utfall	36
3.7 Oppsummering	36
4. Metode	37
4.1 Valg av metode og forskningsdesign	40
4.1.1 Caseutvalg	42
4.2 Oppsummering	42
5. En komparativ casestudie av tidligere regnskapsskandaler	43
5.1 Enron	44
5.2 WorldCom	49
5.3 Sponsor Service	53
5.4 Finance Credit	59
5.5 Fast Search and Transfer	63
5.6 Kraft & Kultur	66
5.7 Toshiba	70
5.8 Lunde Gruppen	74
5.9 Oppsummering	79
6. Analyse	80
6.1 Casestudien – en oppsummering	81
6.2.1 Overordnet oppsummering og gjentakende røde flagg	84
7. Konklusjon	85
7.1 Hovedkonklusjon	86
7.2 Begrensninger med studiet	86
7.3 Forslag til videre studie	86
Litteraturliste	87
Vedlegg 1: Lunde-systemet	93
Vedlegg 2: Refleksjonsnotat 1	94
Vedlegg 3: Refleksjonsnotat 2	96

Oversikt over tabeller og figurer

Figur 1: Det konseptuelle rammeverket	6
Figur 2: Verdsettelseshierarkiet.....	12
Figur 3: Femstegsmodellen	13
Figur 4: Fastsettelse av frittstående salgspris	16
Figur 5: Porters femkraftsmodell	19
Figur 6: Mislighetstriangelet	24
Figur 7:inntekt relativt til sammenlignbare selskap	48
Tabell 1: Vekst i salgsinntekt og kundefordringer (tall i millioner USD).....	47
Tabell 2: Omløpshastighet kunder	47
Tabell 3: Rapporterte investeringer og reelle investeringer (i millioner USD).....	50
Tabell 4: Endring i linjekostnader fra 2001 til 2002	51
Tabell 5: Eksempel på bruttoføring.....	56
Tabell 6: Eksempel på nettoføring	56
Tabell 7: Økning i balanseposter (tall i 1000)	57
Tabell 8: Vekst driftsinntekter og omløpshastighet (tall i 1000).....	57
Tabell 9: Rapporterte og virkelige salgsinntekter	60
Tabell 10: Kredittid kunder og omløpshastighet (tall i MNOK).....	62
Tabell 11: Oppdeling av kundefordringene i Finance Credit konsernet (tall i MNOK)	62
Tabell 12: Kredittid kunder (tall i 1000)	65
Tabell 13: Operasjonell kontantstrøm (tall i 1000)	65
Tabell 14: Kraft & Kultur – vekst 2003 – 2010	68
Tabell 15: Omløpshastighet UI (tall i MSEK)	68
Tabell 16: UI i prosent av eiendeler og omsetning	69
Tabell 17: Talleksempel. Undervurderte kostnader	71
Tabell 18: Omløpshastighet kunder og årlig økning i SI, KF og KS (tall i milliarder Japanske Yen)	73
Tabell 19: Tapsavsetning i prosent av produksjonskostnad (tall i milliarder Japanske Yen) ..	73
Tabell 20: Interne overføringer i Marine konsernet	75
Tabell 21: Goodwill, eiendeler og egenkapital i Lunde Gruppen AS (tall i 1000)	77
Tabell 22: Immaterielle eiendeler i prosent av eiendel og egenkapital	78
Tabell 23: Redusert omløpshastighet og utvikling i varelageret (tall i 1000)	79

Forkortelser

FASB	Financial Accounting Standards Board
GRS	Grunnleggende regnskapsprinsipper
IAS	International Accounting Standard
IFRS	International Financial Reporting Standard
IASB	International Accounting Standard Board
NOU	Norges Offentlig Utredninger
NRS	Norske Regnskapsstandard
RL	Regnskapsloven
SEC	Securities and Exchange Commission
SMEs	Small Medium-sized Enterprises
SPE	Special Purpose Entities

1. Innledning

Innledningskapittelet gir en innføring i masterutredningens kontekst og legger frem hvorfor oppgaven har tatt den retningen den har tatt. Oppgavens problemstilling blir representert, samt avgrensninger som medfølger. Avslutningsvis presenteres oppgavens videre struktur og oppbygning.

1.1 Bakgrunn og problemstilling

Allerede i 1886 ble banksjef, skipsreder og eier av Arendal Privatbank, Axel Nicolai Herlofsen, tatt for underslag av penger tilhørende bankens kunder. Underslaget skulle dekke underskudd i egen virksomhet. Skandalen fikk store ringvirkninger, og flere av byens banker gikk konkurs. Arbeidsledigheten steg med 50% og ca. 20 000 av innbyggerne utvandret til USA. Før skandalen var Arendal den største skipsfartbyen i Norge, større en både Oslo og Bergen. Etter underslaget falt byen i grus. Arendal har etter hendelsen aldri vendt tilbake som en storby (Torstveit, 2012).

Tross *Arendalskrakkets* fatale følger har det etter tusenårsskiftet foregått flere større regnskapsmanipuleringer, både nasjonalt og internasjonalt. Norge har bidratt med skandaler som blant annet Lunde Gruppen og Sponsor Service. På internasjonalt nivå førte Enron og WorldCom-skandalen til konkurs av et av verdens største revisjonsfirma, Arthur Andersen. Store ringvirkninger setter ikke en stopper for regnskapsmanipulering, og opportunistisk rapportering foregår fortsatt i dag.

Det foreligger flere faresignal ved et regnskap. Enkelte faresignal er umulige å oppdage i forkant av manipulering, mens andre kan indikere tvilsomme forhold. Denne masteroppgaven vil derav sette lys på sentrale røde flagg, og undersøke om tidligere regnskapsskandaler kan være til nytte for investorer og andre interessenter. Det sentrale er at regnskapsbrukeren, uavhengig av bransjekunnskap og markedsforståelse, alltid bør være kritisk til den informasjonen som tilegnes. Problemstillingen lyder derav som følgende:

Hvordan kan regnskapsbrukeren unngå å bli ført bak lyset?

Ifølge Gullkvist & Jokipii (2013) viser tidligere undersøkelser at det er begrenset i hvor stor grad røde flagg anses som nyttige, men at det anses som en effektiv metode som benyttes av revisor ved identifisering av risiko og mulighet for svindel (Gullkvist & Jokipii, 2013). I kjølvannet av regnskapsskandaler utarbeides nye lover og regelverk med et formål om å bidra til best mulig informasjonsgrunnlag for både regnskapsprodusent og regnskapsbruker. I følgende masterutredning omtales *regnskapsbruker* hovedsakelig som banker og investorer, men omfatter også andre utenforstående med interesse for selskapet, som for eksempel ansatte, kunder og leverandører.

1.2 Avgrensning

Som følge av oppgavens tidsbegrensning og omfang har det vært nødvendig å foreta noen begrensninger. Utvelgelsesprosessen startet med utgangspunkt i regnskapsskandalene presentert av Kinserdal, Petersen & Plenburg (2017), som presenterer 10 internasjonale regnskapsskandaler etter år 2000. Videre ble tidligere eksempler fra forelesning samt dagsaktuelle saker vurdert. Med dette som utgangspunkt ble det resonert ned til åtte ulike saker, hvorav fire skandaler er nasjonale og fire er internasjonale. En begrensning som dette betyr at enkelte forhold ikke fanges opp i casestudiet. Flere fordeler og ulemper med valg av metode presenteres i kapittel 4.

1.3 Struktur og oppbygning

Resterende seks kapitler er delt inn som følgende: kapittel 2 presenterer innledningsvis finansregnskapets formål og regnskapsinformasjonens kvalitetskrav. Videre presenteres det norske og det internasjonale rammeverket. Virkelig verdimåling og femstegsmodellen til IFRS 15 gjennomgås før det avslutningsvis presenteres prinsippal og agent teori, samt Porters femkraftsmodell.

Kapittel 3 gir en forklaring på begrepet «earnings management» og røde flagg. I tillegg presenteres metoder for kreativ regnskapsføring, samt de tre elementene i mislighetstriangelet. Røde flagg er delt inn i tre ulike kategorier: generelle røde flagg, røde flagg knyttet til inntektsføring og røde flagg knyttet til eiendelsposter. I kapittel 4 drøftes og forklares oppgavens forskningsdesign. Kapittel 5 består av en komparativ casestudie basert på et utvalg regnskapsskandaler fra virkeligheten. Kapittel 6 presenterer et sammendrag av de ulike regnskapsskandalene. I kapittel 7 presenteres oppgavens hovedkonklusjon, begrensninger ved studie samt forslag til videre forskning.

2. Teori

Kapittelet har som formål å gi leseren en forståelse av relevant regnskapsmessig teori. Innledningsvis presenteres formålet med finansregnskapet, før resultat- og balanseorientering, samt regnskapsinformasjonens kvalitetskrav gjennomgås. I denne delen blir tre av de grunnleggende regnskapsprinsippene forklart. Videre blir det redegjort for inntektsføring etter IFRS-regelverket. Avslutningsvis drøftes forskjellen på en prinsipal og agent, samt virkelig verdimåling og Porters femkraftsmodell.

2.1 Det konseptuelle rammeverket

Det konseptuelle rammeverket er et sett med regler som setter grunnlaget for utarbeidelsen av internasjonale regnskapsregler (Kvifte, 2004). Denne masterutredningen tar i bruk regnskapsskandaler fra nasjonale og internasjonale selskap. Siden 2005 har norske børsnoterte selskap utarbeidet konsernregnskap etter IFRS (International Financial Reporting Standard). I tillegg er Norsk Regnskapsstandard (NRS) i stor grad utviklet med veiledning fra IFRS. Det er derfor vesentlig å gjøre rede for rammeverkets grunnleggende kvalitetskrav, samt formålet med finansregnskapet.

2.1.1 Finansregnskapets formål

For regnskapsbrukeren er finansregnskapet den viktigste kilden til informasjon. En bank vektlegger relevante resultater samt egenkapital ved analysering av en bedrifts kredittverdighet (Heskestad, 2015). En investor benytter på samme måte regnskapsmessig informasjon for å danne grunnlag for en eventuell investering. Finansregnskapet presenterer vanligvis to ulike formål: beslutningsformål og kontrollformål. Beslutningsformålet har fokus på potensielle investorer, mens kontrollformålet har fokus på eierne. Fastsettelse av finansregnskapets formål er hensiktsmessig for regnskapsprodusenten i diverse vurderingsprosesser, men også for standardsettene organ ved utvikling av nye regnskapsstandarder (Johnsen & Kvifte, 2008).

2.1.2 Beslutningsformålet

Beslutningsformålet kalles også for verdsettelsesformålet. Dette er fordi formålet har fokus på investorer, og brukeren ønsker relevant informasjon om fremtidig verdiskapning. Regnskapet skal gi investorer informasjon om en eventuell investering vil være et lønnsomt investeringsprosjekt. Beslutningsformålet blir ansett som en *fremadskuende* målsetting, hvor for eksempel fremtidig kontantstrøm blir benyttet som beslutningsrelevant informasjon (Johnsen & Kvifte, 2008).

2.1.3 Kontrollformålet

I motsetning til beslutningsformålet legger kontrollformålet fokus på eierne, og regnes som en *tilbakeskuende* målsetting. Eierne er interessert i å evaluere ledelsen og deres ressursbruk, samt hvilke resultater som er oppnådd tidligere. Regnskapet skal gi informasjon vedrørende ledelsen og deres evne til å omsette midler til forventet resultater (Johnsen & Kvifte, 2008).

FASB (Financial Accounting Standards Board) vektlegger begge formålene og forsøker å kombinere de to. Enkelte hevder at kontrollformålet blir opprettholdt gjennom beslutningsformålet. Johnsen & Kvifte (2008) legger frem flere sentrale punkter som motsier denne påstanden. For det første er mer informasjon alltid foretrukket etter beslutningsformålet, mens for kontrollformålet er ikke nødvendigvis dette tilfellet. I tillegg vil ikke subjektiv informasjon være like nyttig for kontrollformålet, som for beslutningsformålet (Johnsen & Kvifte, 2008). Selv om rammeverket ønsker å vektlegge både beslutningsformålet og kontrollformålet, diskuteres det om det er mulig å dekke begge behovene i ett og samme rammeverk

Figuren til Hinnaland Stendal & Nordgarden (2016) oppsummerer det konseptuelle rammeverket. I 2010 nedgraderte IASB (International Accounting Standard Board) «verifiserbarhet» fra å være en del av pålitelighet, til å være en et eget forsterkede kvalitetskrav. IASB erstatter også pålitelighet med «faithfull representation», som på norsk oversettes til «validitet». I IFRS standardene er det dog vanskelig å se at pålitelighet er byttet ut (Hinnaland Stendal & Nordgarden, 2016). Videre redegjøres det for kravene relevans og pålitelighet.

Formål	Skaffe til veie beslutningsnyttig informasjon til eksisterende og fremtidige investorer, banker og andre kreditorer	
Grunnleggende kvalitetskrav	Relevans	Validitet
	<ul style="list-style-type: none"> ○ Prediksjonsverdi ○ Tilbakemeldingsverdi ○ Foretaksspesifikk vesentlighet 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Fullstendig ○ Nøytral ○ Uten feil
Forsterkende kvalitetskrav	Sammenlignbarhet	Aktualitet
	Verifiserbarhet	Forståelighet
Begrensning	Kost-nytte	

Figur 1: Det konseptuelle rammeverket

2.1.4 Regnskapsinformasjonens kvalitetskrav

Å redusere informasjonsasymmetri mellom produsenten og brukeren av et regnskap, er formålet med selve regnskapet (Stenheim, 2008). Informasjonsasymmetri er når informasjon vedrørende regnskapet har skjev fordeling, og den ene parten sitter med mer informasjon enn den andre. Ifølge regnskapsloven §3-2a skal regnskapet reflektere et rettviseende bilde av selskapets økonomiske posisjon, herunder eiendeler, gjeld, finansielle stilling og resultat.

For at regnskapsinformasjon skal være rettvise og beslutningsdyktig for brukeren, er det enkelte kvalitetskrav som må være oppfylt. FASB legger frem to primære krav: pålitelighet og relevans (Johnsen & Kvifte, 2008). Verken IFRS eller norsk regnskapsrett har tilsvarende inndeling av kvalitetskrav. Likevel står pålitelighet og relevans ofte sentralt i drøftelser rundt regnskapsmessige løsninger (Stenheim, 2008).

Relevans

For at regnskapsinformasjon skal være relevant må informasjonen være egnet til å endre brukerens oppfatning for en spesifikk beslutning (Den norske Revisorforening, 2008). Dersom ny informasjon blir tilgjengelig, men ikke har påvirkning på brukerens beslutning, regnes ikke informasjonen som relevant. Relevant informasjon har prediksjonsverdi og tilbakemeldingsverdi. Prediksjonsverdi må ikke forveksles med forventningsverdi. Prediksjonsverdi er informasjon som kan brukes til å utarbeide fremtidige hendelser ved hjelp av prognoser. Tilbakemeldingsverdi forutsetter at informasjonen kan brukes ved evaluering av ledelsens resultater (Jonsen & Kvifte, 2008).

Pålitelighet

Pålitelig informasjon måler det den gir seg ut for å måle (Den norske Revisorforening, 2008). I tillegg avhenger målingen av korrekt bruk av valgt målemetode. I realiteten er ingen markeder perfekte og det er derfor nødvendig med verdimålinger. Beregning av virkelig verdi avhenger av nødvendig informasjon samt en passende verdsettelsesmetode. En verdsettelse regnes som pålitelig dersom man kan foreta beregningene flere ganger og få tilnærmet like resultater. I tillegg må verdien reflektere virkelig verdi, og ikke et annet type estimat som for eksempel gjenanskaffelseskost (Johnsen & Kvifte, 2008).

2.2 Resultat- og balanseorientering

Det norske rammeverket er utviklet med utgangspunkt i et resultatorientert rammeverk i motsetning til IFRS, som er utviklet med utgangspunkt i et balanseorientert konseptuelt rammeverk (Johnsen & Kvifte 2008). Et balanseorientert rammeverk tar utgangspunkt i definisjoner på eiendeler og gjeld, og utleder definisjoner på resultatpostene med utgangspunkt i disse (Kvifte et al., 2011). Dette betyr at alle eiendeler som tilfredsstiller den balanseorienterte definisjonen for en eiendel eller forpliktelse, skal balanseføres. Resten skal resultatføres.

Den regnskapsfaglige debatten består ifølge Baksaas & Stenheim (2017) av en viss polarisering av det resultatorienterte og balanseorienterte rammeverket. Verken norske regnskapsregler eller IFRS er rendyrket resultat- eller balanseorientert. Norsk regnskapsregulering anses likevel for å være resultatorientert, mens IFRS er basert på et balanseorientert rammeverk. Enkelte mener at periodens resultat legger det beste grunnlaget for føringen av regnskapet, mens andre mener at balanseregnskapet vil danne det beste grunnlaget (Bakas & Stenheim, 2017).

Ettersom at IFRS har vært en preferanseramme for utviklingen av flere norske standarder, er God Regnskapsskikk (GRS) i noen grad påvirket av det balanseorienterte rammeverket. I regnskapsloven kan man dermed finne grunnlag for balansefokus. Dette kan illustreres gjennom forsiktighetsprinsippet i regnskapsloven. Prinsippet går ut på å resultatføre urealiserte tap. Et urealiserte tap oppstår etter sammenligning av virkelig verdi og balanseverdiene på eiendeler og gjeld (Baksaas & Stenheim, 2017). I likhet har IFRS innslag av resultatorientering selv om rammeverket i utgangspunktet regnes som balanseorientert. Dette var spesielt tilfellet i den konsoliderte standarden «IAS 18 Driftsinntekter», som anvendte resultatorienterte innregningskriterier. IASB har i den nye inntektssandarden, IFRS 15, gjort et forsøk på å utvikle innregningskriteriene i samsvar med et balanseorientert rammeverk (Finansdepartementet, 2015).

Videre gjenspeile noen likheter mellom rammeverkene gjennom reglene for inntektsføring. Overføring av kontroll er et sentralt vurderingsmoment både i IFRS og norsk GRS. Fastsettelse av tidspunkt for levering har også flere av de samme kriteriene. IFRS 15 nevner ikke sammenstillingsprinsippet på samme måte som GRS, men utgifter skal fordeles med grunnlag på overføringen av kontroll til kunden, altså inntektsføringen. På denne måten kan man si at kostnadsføringen utføres med samme grunnlag som sammenstillingsprinsippet (Baksaas & Stenheim, 2017). Det foreligger derav likheter mellom inntektsføring etter IFRS og GRS. Både sammenstillingsprinsippet og opptjeningsprinsippet åpner for en rekke skjønsmessige vurderinger, og derfor også manipuleringsmuligheter. Prinsippene har vært årsaken til flere regnskapsskandaler gjennom tidene (Kvifte, 2018).

2.2.1 Resultatorientering

Opptjenings- og sammenstillingsprinsippet ligger sentralt i det resultatorienterte rammeverket, da målsettingen til rammeverket er å måle periodens resultat nøyaktig. Opptjeningsprinsippet defineres i RL §4-1(2) som følger: «*inntekt skal resultatføres når den er opptjent.*» (Regnskapsloven, 1998). For «normale» goder faller dette tidspunktet på transaksjonstidspunktet, og i praksis anses inntekt opptjent ved levering av en vare eller tjeneste. I uklare tilfeller settes transaksjonstidspunktet etter vurdering av hvorvidt risiko og kontroll er overført til kunden. Risiko og kontroll overføres normalt etter både aksept fra kunden samt levering og installering. Når det gjelder *risiko* går vurderingsmomentene ut på hvorvidt kunden har overtatt potensialet for gevinst og tap, mens for *kontroll* må man vurdere hvem som sitter med beslutningsmyndighet og råderett.

Dersom en transaksjon inneholder flere elementer må overføring av risiko og kontroll vurderes for hvert enkelt element. Reflektering av substans og økonomiske realiteter er overordnede krav i regnskapsføringen, og ulike elementer skal derfor både vurderes og regnskapsmessig behandles separat (Finansdepartementet, 2015). Et typisk eksempel på ulik kontroll- og risikovurdering i tillegg til ulik regnskapsmessig behandling, er ved kjøp av et bygg med tilhørende vedlikeholdstjenester. Selve bygget behandles ved avtaleinngåelse, mens vedlikeholdstjenester behandles løpende. Det er også mulig at to eller flere elementer har samme transaksjonstidspunkt, men at inntekten behandles på ulike tidspunkt. Dersom for eksempel en serviceavtale inneholder en plikt til å betale for fremtidig service uavhengig av om kjøper velger å ta i bruk tjenesten eller ikke, vil transaksjonstidspunktet være det samme, men inntekten opptjenes og resultatføres løpende.

Man kan altså si at opptjeningsprinsippet skaper balanseposter ved periodisering av inntektene. Balansepostene *utsatt inntekt* og *uopptjent inntekt* blir for eksempel brukt dersom transaksjonstidspunktet avviker fra perioden vederlaget skal resultatføres. Utsatt inntekt føres som gjeld i balansen når leveringstidspunktet inntreffer etter kompensasjonen er mottatt. Uopptjent inntekt oppstår når vederlaget inntreffer på et senere tidspunkt, eksempelvis ved en kontrakt bestående av en serviceavtale som skal gjennomføres på et senere tidspunkt (Finans- og tolldepartementet, 1995).

Videre ligger også sammenstillingsprinsippet sentralt i det resultatorienterte rammeverket. Prinsippet tar i motsetning til opptjeningsprinsippet utgangspunkt i kostnader. «*Utgifter skal*

kostnadsføres i samme periode som tilhørende inntekt.» (Regnskapsloven, 1998). Det foreligger en forutsetning om at kostnader må kunne måles pålitelig for at tilhørende inntekt skal kunne inntektsføres. Kostnader som ikke kan måles pålitelig skal balanseføres dersom det er sannsynlig at de vil generere fremtidige kontantstrømmer. Sammenstillingsprinsippet vil dermed foregå som en begrensning for selve resultatføringen av inntekter (Finansdepartementet, 2015).

Det resultatorienterte rammeverket anser resultatet som den viktigste informasjonen i et regnskap. Dette er fordi historisk resultat gir bedre forutsetninger om fremtidig inntjening sammenlignet med markedsverdien på eiendeler (Hinnaland Stendal & Nordgarden, 2016). I tillegg kan verdien på eiendeler i enkelte tilfeller variere mye. Stor variasjon gjør det vanskeligere for regnskapsbrukeren å forutsi fremtidige markedsverdier.

2.2.2 Balanseorientering

Motstykket til det resultatorienterte rammeverket gjenspeiles i det internasjonale konseptuelle rammeverket, som er balanseorientert. Definisjonene på eiendel og gjeld setter rammene for hva som skal balanseføres. Alle øvrige poster skal føres i resultatregnskapet. Kravene for balanseføring er først og fremst at det må være sannsynlig at posten vil generere fremtidige økonomiske fordeler. For det andre må posten kunne måles pålitelig (Fardal, 2007). Videre må også de fremtidige økonomiske fordelene være et resultat av en tidligere transaksjon eller hendelse, i tillegg til å være kontrollert av foretaket. Ifølge Fardal (2007) er resultat, inntekt og kostnader definert som endringer i eiendeler og forpliktelser, og resultatregnskapet følger derfor av endringer i balansen. Dette betyr at målingen av periodens resultat blir underordnet hensynet til balansen (Fardal, 2007). Begge perspektivene representerer regnskapsteori og fungerer som en avgrensning på akseptable løsninger og praktiske regnskapsspørsmål (Kvifte og Johnsen, 2008).

2.3 Virkelig verdi

I 2015 dannet regnskapslovutvalget et forslag om ny norsk regnskapslov, som foreløpig er satt på vent. Lovforslaget baseres på IFRS for SMEs, og har dermed innspill fra det balanseorienterte rammeverket, og åpner for mer bruk av virkelig verdi. Høringsutkastet er mer prinsippbasert enn dagens regulering, som er regelbasert. Med prinsippbasert regulering foreligger det mer bruk av skjønn ved utledning av regnskapsmessige løsninger (Baksaas & Stenheim, 2015). Mer bruk av skjønn og samt mer «fleksibilitet» for regnskapsprodusenten, gir

mer rom for opportunistisk rapportering (Heskestad, 2014b). Tross denne påstanden er ikke manipulering med virkelig verdi en sentral del av oppgavens caseanalyse. En forståelse av regnskapsestimater som baseres på skjønn anses likevel sentralt for regnskapsbrukeren. Nedenfor presenteres virkelig verdimåling og prishierarkiet for virkelig verdi.

Ifølge Kinserdal (2015) viser forskning at virkelig verdi ofte er den foretrukne metoden for måling av eiendeler og gjeld. Dette er fordi virkelig verdi gir et estimat på nåverdien til den fremtidige kontantstrømmen (Stenheim, 2008). Virksomheter som fører regnskapet etter et balanseorientert rammeverk vektlegger og vurderer verdiene i selskapets balanse, fremfor å måle regnskapets resultat. Måling til virkelig verdi er en markedsbasert måling, og ikke en foretaksspesifikk måling (IFRS 13.2). Dette betyr at verdien ikke måles til den verdien eiendelen har spesielt for selskapet, men for markedet.

Virkelig verdi settes til det beløpet som fremkommer ved et eventuelt salg eller ved innfrielse mellom to parter med en armlengdes avstand (Johnsen & Kvifte 2008). IFRS 13 definerer virkelig verdi som *«den pris som ville blitt oppnådd ved salg av en eiendel eller betalt for å overføre en forpliktelse i en velordnet transaksjon mellom markedsdeltakere på måletidspunktet.»* (IFRS 13.9). IASB betrakter ikke virkelig verdi som et selvstendig måleattributt (Johnsen & Kvifte, 2008).

Ved fastsettelse av virkelig verdi skal egenskapene som foreligger for den enkelte eiendelen eller forpliktelsen vurderes. Dette er spesielt viktig da flere egenskaper inngår som en vurderingsfaktor for beslutningstakere. Eksempler på ulike egenskaper kan være eiendelens tilstand, plassering, eller andre restriksjoner ved bruk eller salg (IFRS 13.11). Noen eiendeler og forpliktelser har observerbare egenskaper, mens andre har ikke. IFRS 13 fremstiller et eget pris-hierarki som brukes ved fastsettelse av virkelig verdi. Den relevante verdien er verdien markedet ønsker å betale, og ikke verdien eiendelen eller forpliktelsen har for selgeren (Johnsen & Kvifte, 2008). En eiendel kan for eksempel ha høyere nytteverdi for selgeren enn hva den har for resten av markedet.

Den norske regnskapsloven har ingen definisjon på virkelig verdi og normalt brukes begrepet slik det defineres i IFRS-regelverket. Likevel blir regnskapsestimatet virkelig verdi også brukt i de norske reglene. Virkelig verdi er tatt i betraktning ved vurdering av blant annet

omløpsmidler, anleggsmidler, goodwill, finansielle instrumenter og varederivater og aksjeverdivasert betaling.

2.3.1 Hierarki for virkelig verdi

IFRS 13 fastsetter et hierarki som skal gjøre målinger av virkelig verdi sammenlignbare. Dette gjøres ved å ta i bruk ulike inndata for den enkelte eiendelen eller forpliktelsen. Inndata deles inn i tre ulike nivåer, hvor nivå 1 gir mest pålitelige estimater. Måling av virkelig verdi utføres etter tilgangen på inndata. Figuren nedenfor er hentet fra Jonsen & Kvifte (2008) og illustrerer de ulike nivåene for inndata.

Nivå 1	Observerbare markedspriser for identiske eiendeler eller forpliktelser i aktive markeder
Nivå 2	Observerbare markedspriser for tilsvarende eiendeler eller forpliktelser, eller observerbare priser i ikke-aktive markeder
Nivå 3	Verdsettelse basert på forutsetninger selskapet forventer markedet vil legge til grunn

Figur 2: Verdsettelseshierarkiet

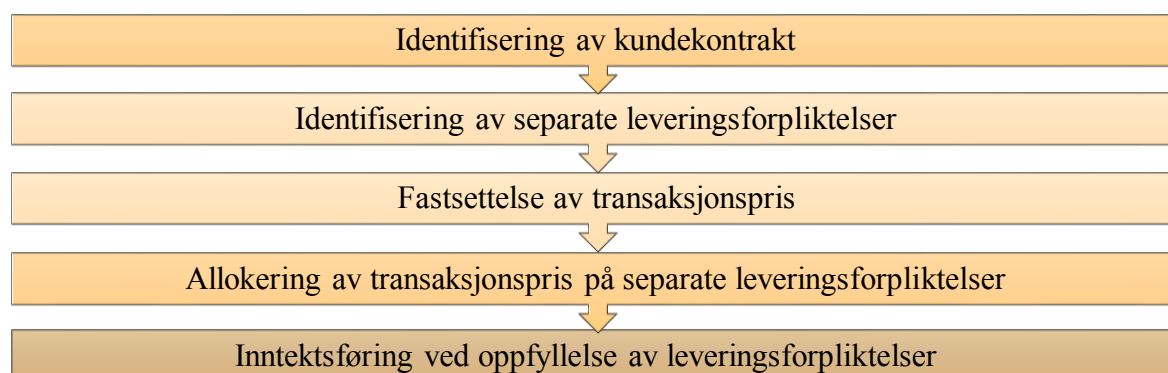
Den største forskjellen på de ulike nivåene er tilgang på inndata, ettersom nivå 1 og 2 består av observerbar data. Inndata på nivå 3 er ikke observerbar og dermed ikke like lett tilgjengelig. Når en eiendel eller forpliktelse befinner seg på nivå 3, er det opp til selskapet selv å beregne den best kvalifiserte markedsprisen. Når det gjelder kvalitetskravene for regnskapet, er pålitelighetskravet det mest aktuelle ved beregninger på nivå 3 (Johnsen & Kvifte, 2008). Da dette nivået krever mer skjønnsmessige beregninger kan det tenkes at det er vanskeligere å avdekke manipuleringer som oppstår ved bruk av nivå 3. Dersom det foreligger antydninger til at andre markedsdeltakere ville benyttet annen inndata, ut fra tilgjengelig informasjon, skal det i hovedsak utføres justeringer (IFRS 13.89). Selskapet skal ved fastsettelse av virkelig verdi oppgi tilstrekkelige opplysninger, slik at brukeren av regnskapet kan vurdere forholdene av virkelig verdimålingen (IFRS 13.91).

2.4 Inntektsføring etter IFRS- regelverket

IFRS 15 trådte i kraft 1.januar 2018. Standarden erstatter to andre standarder: «IAS 11 Anleggskontrakter» og «IAS 18 Driftsinntekter og tilhørende fortolkninger». IASB ønsket å utvikle en standard som gjorde det enklere for investorer og analytikere å sammenligne og forstå selskapets inntektsstrømmer. IFRS 15 styrker standardens tidligere svakheter og setter

tilstrekkelige noteopplysningskrav. Den nye standarden er en omfattende standard og det er innført en hjelpemodell bestående av 5 steg som kan være til hjelp ved operasjonalisering av prinsippene i IFRS 15 (RSM, 2017). Det understrekes imidlertid at utvalget av regnskapsskandaler i oppgavens kapittel 4 fant sted *før* IFRS 15 var gjeldende. Tidfesting (periodisering) og fastsettelse av beløp (måling) er to sentrale dimensjoner som foreligger både i den nye og den gamle standarden.

2.4.1 Femstegsmodellen



Figur 3: Femstegsmodellen

Steg 1: Identifisering av kundekontrakt

Det første steget i femstegsmodellen gir veiledning for hvordan en kundekontrakt identifiseres. En kontrakt defineres som en avtale mellom to eller flere parter og består av de ulike partenes rettighet og plikter (IFRS 15.10). Følgende fem kriterier må være oppfylt for å klassifisere en avtale som en kundekontrakt:

- Partene må ha godkjent kontrakten. Godkjenningen kan foregå skriftlig, muntlig eller i forbindelse med annen anerkjent forretningspraksis. I tillegg må partene forplikte seg til å oppfylle forpliktelsene (IFRS 15.9a)
- Det må hos begge parter foreligge rettigheter til varene eller tjenestene som skal overføres (IFRS 15.9b)
- Det må foreligge identifiserbare betalingsvilkår (IFRS 15.9c)
- Kontrakten må ha en forretningsmessig substans (IFRS 15.9d)
- Det må foreligge en viss sannsynlighet for at selskapet mottar den krevde betalingen (IFRS 15.9e)

Dersom kriteriene ikke innfris på tidspunktet for avtaleinngåelse, skal foretaket vurdere om kriteriene vil bli oppfylt på et senere tidspunkt. På det tidspunktet kriteriene anses innfridd skal

kundekontakten behandles etter reglene i IFRS 15. Inntektsføring av kontrakter som ikke oppfyller kriteriene skal inntektsføres på det tidspunktet det ikke lenger foreligger en leveringsforpliktelse, eller når kontrakten er avsluttet og vederlaget ikke er refunderbart (RSM, 2017).

Steg 2: Identifisering av separate leveringsforpliktelser

En kundekontrakt kan bestå av en eller flere leveringsforpliktelser. En leveringsforpliktelse er et løfte av eksplisitt eller implisitt form hvor en overføring av en vare eller tjeneste finner sted. Ulike leveringsforpliktelser kan inntektsføres på ulike tidspunkt eller til ulik verdi. Det er derfor hensiktsmessig å identifisere separate leveringsforpliktelser. En separat leveringsforpliktelse kan enten være en enkelt vare eller tjeneste av særskilt karakter, eller en pakke med flere enheter av samme karakter. I tillegg kan en separat leveringsforpliktelse identifiseres som en serie av varer eller tjenester som har samme mønster for overføring til kunden (IFRS 15.22).

En kontrakt bestående av varer og tjenester som ikke er avhengige av hverandre, anses som separate leveringsforpliktelser. Dersom kunden er avhengig av tjenesten for at varen skal fungere og tjenesten ikke kan kjøpes andre steder, vil varen og tjenesten være avhengige av hverandre. Varen og tjenesten vil dermed anses som en samlet leveringsforpliktelse (RSM, 2017).

Salg av en datamaskin kan eksempelvis inkludere installasjon av programvare. Dersom installasjonen tilbys av flere aktører i bransjen og kjøper ikke er avhengig av at tjenesten skal utføres av selger, vil datamaskinen og programvaren anses som to separate leveringsforpliktelser. Varen og tjenesten gir en individuell nytte for kunden. I motsatt tilfelle, dersom programvaren anses unik og ikke mulig å kjøpe hos andre aktører i bransjen, vil maskinen og programvaren anses som en samlet leveringsforpliktelse.

Steg 3: Fastsettelse av transaksjonspris

Transaksjonsprisen er prisen som forventes å motta i bytte mot en vare eller tjeneste. Vederlaget kan bestå av faste og variable priser, eller en blanding av begge (RSM, 2017). Eksempler på variable vederlag er bonuser og gebyrer, salg av varer med returrettigheter, rabatter og prisavslag. De to metodene standarden presenterer for estimering av et variabelt vederlag, er bruk av forventningsverdi eller mest sannsynlig utfall (IFRS 15.53). Hvilken metode som tas i

bruk er valgfritt, men det foreligger krav om konsistent anvendelse. Regnskapsprodusenten må velge den metoden som best gjenspeiler det forventede vederlaget (Korsvold, 2015).

Eksempel på et variabelt vederlag illustreres med følgende eksempel fra telecom-bransjen. I telecom-bransjen er det ikke uvanlig at flere ledd er innblandet. Et telecom-selskap som kjøper inn mobiltelefoner, selger disse videre til en forhandler som videre selger telefoner til en sluttbruker. Forhandleren selger gjerne mobilen med et tilhørende mobilabonnement. Ved vurderingen av transaksjonsprisen skal ytelsen til kunden tas i betraktning, da ulike vederlag vil variere fra kunde til kunde. Mobilabonnementet vil derfor ha en innvirkning på det variable vederlaget. Forhandleren vil motta en kommisjon fra telecom-selskapet når salget til sluttbrukeren inntreffer. Størrelsen på kommisjonen avhenger av avtalen mellom partene. Kommisjonen blir behandlet som en reduksjon i telecom-selskapets salgsinntekt, og illustrerer et variabelt vederlag (Korsvold, 2015).

Fastsettelsen av transaksjonsprisen inkluderer en beregning av nåverdi ettersom at vederlaget skal reflektere kontrakten i nåværende form. Dersom det er mer enn et år mellom levering og betalingstidspunkt må man neddiskontere prisen til dagens verdi. Dette kan man se bort fra dersom perioden er mindre enn et år. Dersom det foreligger markedspriser brukes disse, hvis ikke må prisen estimeres (RSM, 2017).

Steg 4: Allokering av transaksjonspris på separate leveringsforpliktelser

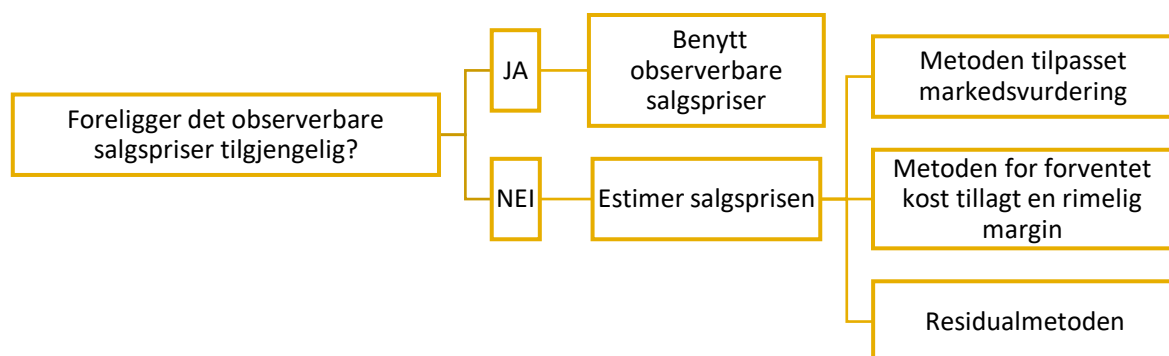
Steg 4 presenterer metoder for hvordan transaksjonsprisen skal allokere ut til forskjellige leveringsforpliktelser. Dette er kun aktuelt dersom man kan identifisere ulike tidspunkt for levering (RSM, 2017). Ulike komponenter i transaksjonsprisen fordeles ut på ulike leveringsforpliktelser. Beløpet som fordeles ut skal baseres på relative frittstående salgspriser som gjenspeiler den prisen selskapet ville solgt varen eller tjenesten for. Dersom prisen ikke er observerbar må en frittstående salgpris estimeres.

Standarden presenterer tre ulike metoder som brukes for å estimere den frittstående salgsprisen. Den valgte metoden skal maksimere bruken av observerbar informasjon, og kan derfor variere for ulike varer og tjenester. Valg av metode skal benyttes konsekvent for varer og tjenester med lignende karakteristikk (Servold Oppi, 2005). Følgende metoder nevnes i IFRS 15.79:

- Metoden tilpasset markedsvurdering: metoden tar utgangspunkt i et estimat på hva kunden i markedet er villig til å betale for varen eller tjenesten.

- Metoden for forventet kost tillagt en rimelig margin: selskapet kartlegge sine forventede kostnader tilknyttet leveringsforpliktelsen og foretar et estimat, forså å legge til en passende margin for varen eller tjenesten.
- Residualmetoden: dersom det er tilgjengelig benyttes observerbare priser for varer og tjenester. Differansen mellom transaksjonspris og totale observerbare priser allokeres til varer og tjenester uten observerbare priser (Servold Oppi, 2005). Denne metoden kan kun benyttes gitt at følgende krav er innfridd:
 1. Selskapet selger samme varer/tjenester til ulike kunder på samme tidspunkt, med betydelig prisforskjeller. Salgsprisen er varierende per salg, da prisen ikke kan utledes fra tidligere salg eller annen observerbar dokumentasjon (IFRS 15.79i).
 2. Selskapet har ikke fastsatt en pris, og varen/tjenesten ikke har blitt solgt på frittstående grunnlag tidligere. Den frittstående salgsprisen blir vurdert ut fra markedsvilkår, foretaksspesifikke faktorer og opplysninger om kunden (IFRS 15.78-79).

Fremgangsmåten ved valg av metode illustreres i følgende figur:



Figur 4: Fastsettelse av frittstående salgspris

Steg 5: Inntektsføring ved oppfyllelse av leveringsforpliktelser

I femstegsmodellens siste steg skal inntekten tidfestes. Med tidfesting menes fastsettelse av riktig periode for innregning. Regelen er i utgangspunktet relativt klar: et vederlag skal innregnes når kunden har fått kontroll over varen eller tjenesten. Likevel foreligger det flere vurderingsmomenter som må tas i betraktning. Innregning kan for eksempel skje over tid.

IFRS 15.35 presenterer tre krav, hvorav kun et av kravene behøver å være oppfylt for at innregning skal skje over tid:

1. Kunden mottar varen/tjenesten løpende, og yter fordelen fra varen/tjenesten etterhvert som den leveres. Typiske eksempler på dette er serviceavtaler. Levering av renhold blir ansett som en tjeneste kjøperen kan drar nytte av etterhvert som tjenesten blir levert.
2. Kunden kontrollerer eiendelen etter hvert som foretaket skaper eller forbedrer varen/tjenesten. For eksempel et bygg i arbeid, hvor selve oppføringen foregår på kundens tomt. Det kan være tilfeller der kunden kan bo eller ha kontroll over bygget, og samtidig dra nytte av fordelen etterhvert som leverandøren skaper eller forbedrer varen/tjenesten.
3. Kunden mottar en vare som er spesialprodusert. Selger har ikke et alternativt bruksområde for varen. Selger og kjøper har inngått en spesifikk avtale om den aktuelle varen eller tjenesten som skal tilpasses den spesifikke kjøperen (Servold Oppi, 2005).

Dersom innregning foregår over tid må overføring av kontroll vurderes for hver enkel leveringsforpliktelse. Kontroll er overført når kjøper har mulighet til å styre bruken av en eiendel og tilegne seg fordelene ved den, samt forhindre at andre oppnår det samme (IFRS 15.33). Dersom ingen av kravene er oppfylt og eiendelen skal innregnes på et bestemt tidspunkt, må alle leveringsforpliktelsene være oppfylt før innretningen kan skje (RSM, 2017). Det vesentlige med steg fem er at periodiseringen av inntekten skal foregå på en måte som reflekterer kontrollovergangen fra selger til kunden.

2.4.2 Forskjeller mellom ny og gammel standard

IFRS 15 ble utarbeidet med et ønske om at standarden skulle endre praksis og styrke svakhetene som lå til grunn i den gamle standarden. IASB var spesielt opptatt av å rydde opp i uoverensstemmelsene og svakheter i den gamle standarden, samt danning av tilstrekkelige noteopplysninger. IFRS 15 skal gjøre det lettere for investorer og analytikere å sammenligne og forstå inntektene i selskapet. Standarden går fra å ha relativt lite veiledning og få regler, til en mer omfattende og detaljert standard (Rosenblad, 2014).

De gamle standardene la opp til ulik behandling av inntekter fra varer og tjenester, hvor produktet måtte vurderes enten som en anleggskontrakt etter IAS 11, eller som en vare etter IAS 18. IFRS 15 skiller ikke mellom inntekt fra varer og tjenester på samme måte, men skiller derimot mellom inntektsføring over tid og inntektsføring på et bestemt tidspunkt. IFRS 15 inneholder mer veiledning for hvordan kontrakter skal behandles og krever derfor mindre utøvelse av skjønn (Rosenblad, 2014).

IASB ønsket at IFRS 15 skulle fjerne inkonsistensen som forelå i de gamle standardene. Etter tidligere lov kunne blant annet inntektsføringen bli utsatt dersom det ikke fantes noen observerbare marked som representerte frittstående salgspriser for en vare eller tjeneste. Dette resulterte i at selskapet ble hindret i å innregne inntekten ved enkelte salg. Dette gjaldt blant annet softwarebransjen, hvor nye oppdateringer og nye software ble utviklet. Reglene for lisenser skapte også usikkerheter, da veiledningen var nokså vid. Utpresis veiledning for blant annet tidfesting og innregning av variabel inntekt, skapte usikkerhet rundt inntektsføringen. IFRS 15 krever også mer omfattende noteopplysninger slik at brukeren av regnskapet skal kunne forstå anvendelsen av ulike regnskapsregler (Rosenblad, 2014).

2.5 Prinsipal eller agent

Dersom et selskap opptrer som agent presenteres inntekter netto, og det er kun differansen mellom inntekter og kostnader som fremstilles. I motsetning presenterer prinsipalen inntekten brutto og fremstiller derfor inntekter og kostnader hver for seg. Selv om regnskapet presenteres forskjellig, vil begge metodene gi det samme totale resultatet.

Hvem som er prinsipal og agent må vurderes i hver situasjon hvor en tredjepart er involvert. I hovedsak må det vurderes hvilket selskap som har kontroll over varen før den leveres til kunden. Selskapet med kontroll over varen eller tjenesten før overføring til kunden, opptrer som prinsipal. I motsetning vil et selskap opptre som agent når selskapets leveringsforpliktelse er å organisere at en tredjepart leverer varen eller tjenesten. En prinsipal overtar ansvaret og kredittrisikoen for varen, og oppfyller leveringsforpliktelsen selv. På den andre siden har en agent ingen varelagerrisiko og er avhengig av at en tredjeperson oppfyller leveringsforpliktelsen. Dersom man for eksempel selger varer eller tjenester på vegne av andre, er man en agent (NRS (v), 2010).

Et av eksemplene i NRS(v) illustrerer hvilket selskap som er prinsipal og hvilket som er agent i forholdet mellom en megler og en selger. Meglerens oppgave er å sette selger i kontakt med kjøper, hvor kjøper anses som en tredjeperson. Selger er den som sitter med kredittrisiko dersom prisen skulle endre seg, samt den som velger å akseptere eller avvise et tilbud. Megler står ikke med den vesentlige risikoen, men overtar gjerne hele gevinsten på et eventuelt salg. Dog plikter megler å videreformidle fortjenesten etter fratrukket honorar. Dette tyder på at

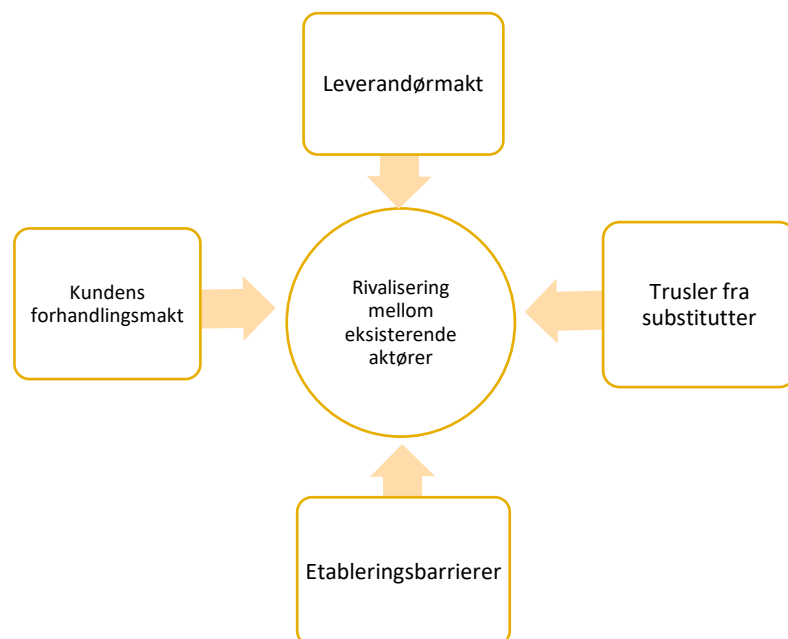
megler er prinsipal og selger er agent. For å kunne ta stilling til den regnskapsmessige behandlingen, må det i hvert enkelt tilfelle tas en vurdering på hvem som er prinsipal og hvem som er agent (NRS (v), 2010).

2.6 Porters femkraftsmodell

«Awareness of the five forces can help a company understand the structure of its industry and stake out a position that is more profitable and less vulnerable to attack.» (Porter, 2005, s.23).

Femkraftsmodellen ble presentert av Michael Porter i 1970. Modellen fungerer som et hjelpemiddel for identifisering av konkurransekrefter og strategisk markedsposisjoneringer i forhold til konkurrenter. Porters femkraftsmodell fungerer som en markedsanalyse og gir retningslinjer for hvilken type strategi et selskap kan ha fordeler av å velge. Modellen består av følgende fem konkurransekrefter:

1. Etableringsbarrierer
2. Kundens forhandlingsmakt
3. Leverandørmakt
4. Trusler fra substitutter
5. Rivalisering mellom eksisterende aktører



Figur 5: Porters femkraftsmodell

Etableringsbarrierer

Med etableringsbarrierer menes barrierer eller hinder som må overstiges for å entre et nytt marked. En slik barriere kan for eksempel være knyttet til kapitalbehov, ved at det foreligger høye kapitalbehov for å kunne etablere virksomhet. I et marked hvor det foreligger høye trusler, vil gjerne selskap som allerede befinner seg i markedet ønske å sette ned priser eller øke investeringer, slik at nye konkurrenter blir holdt tilbake. Etableringsbarrierer anses som fordeler for de etablerte bedriftene i markedet, og ulemper for nye aktører (Porter, 2005).

Kundens forhandlingsmakt

Kundens forhandlingsmakt anses som en av de mest essensielle posisjonene i markedet. Leverandørens avgjørelser handler ofte om å få kunden til å kjøpe et produkt. Kundens forhandlingsmakt går ut på i hvor stor grad kundene påvirker priser. Høy makt for en kunde gjenspeiles i det å presse ned prisen til ønsket nivå (Porter, 2005).

Leverandørmakt

Leverandørmakt er det motsatte av kundens forhandlingsmakt. Leverandørens maktposisjon gjenspeiles i hvor stor grad leverandøren har mulighet til å heve prisen på en vare, og begrense kvalitet eller service. I markeder med få tilbydere vil leverandørmakten øke. En leverandør som tilbyr varer eller tjenester av sjelden eller differensiert art, vil på samme måte stå i en høy maktposisjon (Porter, 2005).

Trusler fra substitutter

En substitutt regnes som et produkt tilsvarende et annet, og vil dekke de samme behovene uten at de to produktene er identiske (Porter, 2005). Eksempler på substitutter er kjøtt og fisk, eller smør og margarin. For en markedsaktør regnes substitutter som et problem, og kan i enkelte tilfeller være vanskelige å oppfatte. En verktøykasse og et slips kan for eksempel være substitutter ved kjøp av en farsdagsgave (Porter, 2005). En konsekvens av substitutter kan være økning i produktpriser eller økt konkurranse.

Rivalisering mellom eksisterende aktører

Høy rivalitet begrenser lønnsomheten i et marked. Rivalisering kan for eksempel være innenfor pris, introdusering av nye produkter, reklamekampanjer eller forbedring av service eller kvalitet. Flere aktører med omtrent samme størrelse og markedsstyrke er forhold som kan være med på å øke rivalisering (Porter, 2005). Et slikt marked er ofte preget av priskriger og hyppige nysatsinger, og vil være et dyrt marked å konkurrere i.

Femkraftsmodellens relevans for oppgaven

Femkraftsmodellen setter lys på kritiske områder en bedrift står ovenfor. Dette kan komme til nytte ved analysing av et regnskap, og gi en bedre forståelse av selskapets posisjon i markedet. Konkurransesituasjonen og andre økonomiske forhold er sentrale faktorer som er nødvendige for en helhetlig forståelse av finansregnskapet.

2.7 Oppsummering

Formålet med finansregnskapet er å gi regnskapsbrukeren rettvise og beslutningsnyttig informasjon. Dette oppnås gjennom de foreliggende kvalitetskravene relevans og pålitelighet. IFRS og NRS tar i bruk de samme kvalitetskravene for regnskapsinformasjonen, men regelverkene bygger på to ulike rammeverk: det balanseorienterte- og det resultatorienterte rammeverket. IFRS bygger på det balanseorienterte rammeverket og tar utgangspunktet i definisjoner på eiendeler og gjeld. Tre grunnleggende regnskapsprinsipper i det resultatorienterte rammeverket er transaksjon- opptjening- og sammenstillingsprinsippet. Virkelig verdimåling er mer brukt i det balanseorienterte rammeverket, men forslaget til ny norsk regnskapslov åpner for mer bruk av virkelig verdi.

Fra og med januar 2018 var IFRS 15 gjeldende inntektsstandard for det internasjonale regelverket. Standardens femstegsmodell fungerer som en hjelpemodell ved optimalisering av standarden. Ved presentasjon av inntekter er det vesentlig å skille mellom prinsippal og agent. Dette er fordi en prinsippal presenterer inntekter brutto, mens en agent presenterer inntektene netto.

3. Regnskapsmanipulering og røde flagg

Kapittelet har som formål å kartlegge begrepene regnskapsmanipulering og røde flagg.

Innledningsvis blir det gjort rede for begrepet «earnings management». Da minst et av de tre elementene i mislighetstriangelet foreligger i sammenheng med regnskapsmanipulering, blir denne modellen også presentert. Videre forklares ulike metoder for kreativ regnskapsføring før det presenteres generelle røde flagg, røde flagg knyttet til inntekter samt røde flagg knyttet til eiendelsposter. Kapittelet vil forberede leseren og forhåpentligvis gi en bedre forståelse for caseanalysen.

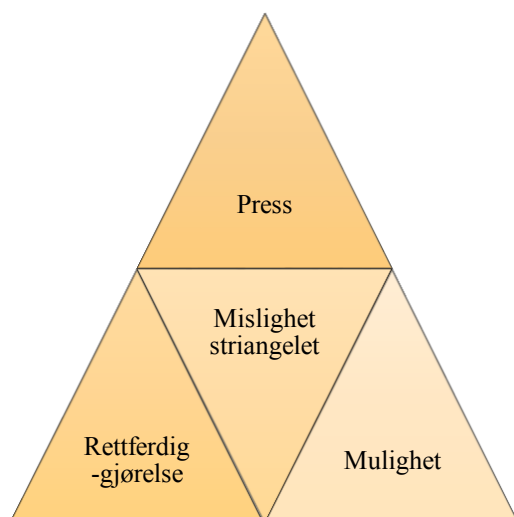
3.1 Earnings Management

“Earnings management occurs when managers intentionally use judgement in financial reporting and in structuring transactions to alter financial reports to mislead some stakeholders about the underlying economic performance of the firm or to influence contractual outcome that depend on reported accounting numbers” (Healy & Whalen, 1999, s. 368). I norsk akademisk litteratur er «earnings management» omtalt som *regnskapsmanipulasjon*. Begrepet omfatter ikke bare manipulering av resultat, slik som ordlyden gjerne indikerer, men omfatter manipulering av all finansiell informasjon (Kinserdal, 2017). Ut fra definisjonen til Healy & Whalen (1999) er det kun *bevisste* handlinger som regnes som manipulering. Dersom ledelsen utfører en feilvurdering regnes det ikke som regnskapsmanipulasjon.

Definisjonen ovenfor presiserer at bruk av *skjønn* inngår i regnskapsmanipulasjon. For en regnskapsprodusent foreligger flere avgjørelser som må tas basert på *skjønn*. Verdier som estimeres basert på *skjønn* er forventet økonomiske verdier, som for eksempel levetid på langsiktige eiendeler, avsetning for tap eller nedskrivninger. Videre poengterer definisjonen at målet med regnskapsmanipulasjon er å *villed* regnskapsbrukeren angående selskapets økonomiske resultater. Dette kan oppstå ved for eksempel asymmetrisk informasjon, hvor ledelsen i bedriften sitter med mer informasjon enn utenforstående (Healy & Whalen, 1999). Regnskapsmanipulering kan forekomme i større eller mindre grad, og ifølge Kinserdal (2017) blir de færreste manipuleringer oppdaget. Ofte oppdages manipulering som et resultat av enten et oppkjøp, et lederskifte eller en konkurs (Kinserdal, 2017).

3.2 Mislighetstriangelet

Mislighetstriangelet er rammeverk som forklares i revisors håndbok og brukes av revisor under fasen for risikovurdering. Rammeverket beskriver vanlige forløpere til misligheter i en bedrift (Schnatterly, Gangloff & Tuschke, 2018). Revisor kan bruke mislighetstriangelet for å avlegge antakelser for risikonivå innenfor de ulike elementene i rammeverket. Rammeverket presenterer tre ulike elementer: *press* til å begå misligheter, *mulighet* til å utføre misligheter og *rettferdiggjørelse* av handlinger.



Figur 6: Mislighetstriangelet

Disse tre forholdene er vanligvis til stede når misligheter oppstår. Alle tre forholdene foreligger nødvendigvis ikke, og de ulike elementene oppstår gjerne i ulike situasjoner. Revisor identifiserer også andre risikofaktorer alt etter hvilken bransje kunden befinner seg i (Schnatterly et al., 2018).

Press

Høye forventninger om resultatmål fra interne eller utenforstående kilder kan resultere i at ledelsen føler seg presset. Selv om økonomiske forventninger kan være urealistiske, kan det medføre betydelig konsekvens for ledelsen dersom målene ikke innfris. Dersom et selskaps resultat ligger på et høyere nivå enn forventet, kan ledelsen på samme måte føle seg presset til å underslå eiendeler (Den norske Revisorforening, 2018). Typiske tilfeller med høy risiko for press er tilfeller hvor eierne har en forholdsmessig høy eierandel. Dette er fordi eierne har en relativt stor påvirkningskraft på ledelsen, og har dermed muligheten til å presse ledelsen til å begå misligheter (Kinserdal et al., 2017).

Mulighet

I tillegg til press, må også muligheten til å begå en mislighet foreligge. Ansatte med høy grad av tillit eller med kjennskap til mangler i diverse kontroller, er eksempler på personer som sitter med muligheten til å manipulere (Den norske Revisorforening, 2018). Revisor må vurdere hvor enkelt det er for ledelsen å manipulere uten at det blir oppdaget. Lover, regler, myndigheter og ekstern revisor er eksterne kontroller som er med på å regulere hvilken mulighet som foreligger hos ledelsen (Kinserdal, 2017). De interne kontrollene i en bedrift er avgjørende for

muligheten til manipulering. Flere personer med tilgang til viktig data kan øke risikoen for muligheten til å begå misligheter.

Rettferdiggjørelse

Gitt at det foreligger press og muligheter, er det fortsatt opp til ledelsen om de faktisk velger å utføre regnskapsmanipulering eller ikke. Rettferdiggjørelse er en holdning eller prosess hvor personen som har utført en uetisk handling, forsvarer eller begrunner handlingen for seg selv eller andre. Typiske utsagn for slik rasjonalisering er ofte at “alle andre gjør det” eller “jeg gjorde det for selskapets skyld og ikke for min egen del” (Kinserdal et al., 2017). Kinserdal (2017) skriver at kriminalitet og svindel i høy grad er avhengig av personlige faktorer som moral, økonomi og ambisjoner.

3.3 Kreativ regnskapsføring

Et annet begrep for «earnings management» eller regnskapsmanipulasjon, er *kreativ regnskapsføring*. Nedenfor følger en redegjørelse av følgende metoder for kreativ regnskapsføring:

- ◆ Aggressiv inntektsføring
- ◆ Skjulte reserver
- ◆ Inntekter resultatføres for tidlig
- ◆ Transaksjoner med nærstående
- ◆ Balanseføring versus kostnadsføring
- ◆ Overvurderte eiendeler/utsatte nedskrivninger
- ◆ Manglende avsetninger av forpliktelser

3.3.1 Aggressiv inntektsføring

I situasjoner hvor et selskap har behov for høyere inntekt eller et bestemt resultat, kan aggressiv regnskapsføring være en manipuleringsmetode som benyttes for å oppnå ønsket resultatmål. Ifølge Penman (2013) brukes begrepet «aggressive accounting» som indikasjon på manipulering som midlertidig vil øke inntekten. Aggressiv regnskapsføring setter de grunnleggende prinsippene til side og terskelen for inntektsføring er vesentlig lav. Metoden resulterer ofte i feilperiodiseringer av andre regnskapsposter ettersom at inntekten blir inntektsført i feil periode.

3.3.2 Skjulte reserver

Skjulte reserver er fortjeneste en bedrift unngår å bokføre. Verdiene samles opp og skjules før de blir bokført i senere perioder. Dette gir en illusjon om at selskapet opplever jevn lønnsomhet. Ved bruk av skjulte reserver velger selskapet å redusere resultatet i bedre tider, og tilbakeføre disse verdiene i en mindre lønnsom periode. Dette vil resultere i jevn lønnsomhet, uten store svingninger (Penman, 2013). Et stabilt resultat blir verdsatt av banker og andre interessenter, da deres beslutninger baseres på selskapets lønnsomhet.

3.3.3 Inntekter resultatføres for tidlig

For tidlig inntektsføring bryter med transaksjon- og opptjeningsprinsippet. Inntekter kan ikke resultatføres før det har funnet sted en overføring av risiko og kontroll. I tilfeller hvor inntektsføringen i realiteten skal foregå over tid, er for tidlig inntektsføring særlig omstridt. Dette illustreres i oppgavens kapittel 5, hvor både Enron og Sponsor Service benyttet seg av for tidlig inntektsføring.

3.3.4 Transaksjoner med nærstående

En nærstående part er en part som har en viss tilknytning til vedkommende. Med nærstående menes aksjeeier, daglig leder og styremedlem, samt familiemedlem eller ektefelle til aksjeeier, daglig leder eller styremedlem. Selv om en transaksjon utføres mellom nærstående parter, skal transaksjonen foregå med armlengdes avstand. Dette betyr at enhver transaksjon skal utføres på en slik måte at prisen på varen eller tjenesten i det vesentlige ikke avviker fra markedsprisen. Motivet for å manipulere med nærstående transaksjoner kan være å kamuflere tap eller å oppnå urettmessige goder (Kinserdal, 2017).

Et av problemene med nærstående transaksjoner er manglende noteopplysninger angående hvilke selskap som er av nærstående art. Dette gjøres ved å danne kompliserte selskapsstrukturer, hvor det er vanskelig å oppfatte hvilke selskap som er nærstående. Dersom utenforstående ikke er i den oppfatning at to selskap i realiteten er nærstående, oppstår manipuleringsmuligheter i forbindelse med transaksjonsprisen mellom selskapene. Opprettelse av SPE-selskap (Special Purpose Entities) er en annen måte å ta i bruk manipulering med nærstående transaksjoner. Dette blir illustrert i oppgavens kapittel 5, hvor Enron tok i bruk SPE-selskap i manipuleringen.

3.3.5 Balanseføring versus kostnadsføring

Dersom en bedrift balansefører en eiendel som i realiteten skulle vært kostnadsført, vil inntekten øke. Selskap i etableringsfasen er typiske selskap som gjerne ønsker å balanseføre fremfor å kostnadsføre, da dette kan illustrere et bedre bilde av bedriften. For at en eiendel skal kunne balanseføres må kravene for balanseføring foreligge. Selv om det foreligger gitte krav for balanseføringen i både god regnskapsskikk og IFRS vil det være nødvendig med skjønnsmessige vurderinger. Et av kravene for balanseføring etter IFRS er at eiendelen må generere fremtidige økonomiske fordeler. Immaterielle eiendeler er et typisk eksempel hvor det kan foreligge usikkerhet angående dette kravet, og som derfor avhenger av en rekke skjønnsmessige vurderinger (Heskestad, 2014a).

3.3.6 Overvurderte eiendeler / utsatte nedskrivninger

En overvurdering av eiendeler vil resultere i et for høyt driftsresultat. Den vanligste metoden for overvurderinger av eiendeler er å unngå en eventuell nedskrivning til virkelig verdi. På samme måte vil en overvurdering av varelageret føre til et høyere driftsresultat. Dette oppstår ved å undervurdere varelagerets kostnader (Heskestad, 2014a).

3.3.7 Manglende avsetninger av forpliktelser

En usikker forpliktelse skal regnskapsføres dersom det foreligger sannsynlighetsovervekt for at en forpliktelse vil komme til oppkjør ved et senere tidspunkt. Med sannsynlighetsovervekt menes en sannsynlighet på over 50% for at forpliktelsen vil være gjeldende. Avsetningen gjøres dermed i stor grad basert på skjønn (Heskestad, 2014a). NRS 13 «Usikre forpliktelser og betingede eiendeler» bygger på internasjonale regnskapsstandarter og reglene er derfor sammenfallende når det gjelder avsetning for forpliktelser (NRS 13). Ved unngåelse av avsetning av forpliktelser vil regnskapet illustrere et feilaktig resultat.

3.4 Generelle røde flagg

“Med røde flagg menes sammenhenger og utviklingstrekk som avviker fra det normale over tid og i forhold til bransjemessige forhold” (Heskestad, 2015). Røde flagg er med andre ord faresignal ved et regnskap. Formålet med finansregnskapet er å danne et økonomisk bilde av virksomheten. Regnskapsprodusenten har stor påvirkningsgrad gjennom valg av prinsipper, skjønnsmessige estimater og ulike regnskapsregler. Sammen med asymmetrisk informasjon og interessekonflikter, øker fleksibiliteten muligheten til opportunistisk rapportering. Det er derfor

viktig at regnskapsbrukeren selv har mulighet til å identifisere røde flagg og faresignal i regnskapet. Tall som er oppgitt i et regnskap er påvirket av skjønnsmessige vurderinger og valg av estimer. Derfor er det nødvendigvis ikke alltid hensiktsmessig å sammenligne et regnskap med resten av bransjen. Ved å identifisere eventuelle røde flagg får man derimot en bedre forståelse for informasjonen som rapporteres (Heskestad, 2014a).

Røde flagg kan knyttes opp til konkrete regnskapsposter, men kan også være generelle røde flagg. Noen eksempler på generelle røde flagg er: *“brudd på lånebetingelser (såkalte «covenants» problemer), svake styrer, skifte av revisor, ikke «normal» revisjonsberetninger, komplisert selskapsstruktur og uklare eller unødvendige kompliserte noter”* (Heskestad, 2015). Videre følger en gjennomgang av generelle røde flagg.

Brudd på lånebetingelser («covenants»-problem)

Långivere tar vanligvis i bruk lånebetingelser for å sikre seg tilbakebetaling av lån. Banken kan for eksempel ha et krav til størrelse på egenkapital eller gjeldsgrad. Brudd på lånebetingelser anses som mislighold av låneavtalen. Det såkalte «covenants»-problemet går ut på at selskap har problemer med å innfri lånebetingelser. Dersom et selskap har vanskeligheter med å innfri lånebetingelser kan dette skape incentiver til å foreta manipuleringer for å innfri betingelsene. Derfor kan brudd på lånebetingelser anses som et rødt flagg eller faresignal.

Svake styrer

Når det gjelder svake styrer er den interne kontrollen et vesentlig vurderingsmoment og et eventuelt rødt flagg. Dårlig internkontroll vil gi bedre muligheter for en dominant leder til å utføre misligheter. Et optimalt styre består av uavhengige parter med tilstrekkelig kompetanse. Dersom eksempelvis sentrale roller i bedriften består av familie og venner, vil faresignalet være tydelig. I motsetning vil også eksterne styremedlemmer kunne være et rødt flagg da de gjerne kan påvirkes av urealistiske kompensasjonsordninger (Heskestad, 2014b).

Skifte av revisor

Overraskende skifte av revisor er et velkjent rødt flagg, og kan for eksempel være et tegn på at revisor har oppdaget uredeligheter i regnskapet. I tillegg vil en revisor som er deltakende i supplerende virksomhet være et faresignal. Det er tillatt for revisor med veiledning ovenfor en klient, men konkrete anbefalinger eller vurdering av regnskapsposter er ikke lovlig.

Grensedragningen mot rådgiving er dog ikke alltid like tydelig. Andre røde flagg knyttet til revisor er personlige relasjoner mellom revisor og kunden, eller høye revisorhonorar.

Ikke «normale» revisjonsberetninger

Ikke normale revisjonsberetninger er også et velkjent rødt flagg. En revisjonsberetning er revisors uttalelse om regnskapet, og er den eneste kommunikasjonen revisor har med en regnskapsbruker. Dersom en revisjonsberetning er «ren» eller «normal», har revisor konkludert med positive konklusjoner. En revisjonsberetning som ikke er «ren» har visse avvik fra normalen og anses derfor som et faresignal.

Komplisert selskapsstruktur

En uoversiktlig selskapsstruktur vil gi økt mulighet for opportunistisk rapportering og økt mulighet til å føre regnskapsbrukeren bak lyset. Reelt sett skal et konsernregnskap vise konsernet som én økonomisk enhet. Komplisert regnskapsstruktur kan gjøre det vanskelig for brukeren å forstå at to økonomiske enheter i realiteten er av nærstående art. Opportunistisk rapportering kan eksempelvis skje ved at urealiserte transaksjoner med betydelig fortjeneste, ikke blir eliminert i konsernet (Heskestad, 2014b). Komplisert selskapsstruktur anses dermed som et rødt flagg. I Finance Credit-saken var selskapsstrukturen så komplisert at det var vanskelig for banker og revisor å kontrollere regnskapet. Saken beskrives i oppgavens kapittel 5.

Uklare eller unødvendige kompliserte noter

Noteopplysninger som er uklare eller kompliserte anses som et rødt flagg. Kompliserte noter er gjerne knyttet til komplisert regnskapsstruktur. Uklare noter skjuler vesentlig informasjon, som for eksempel utarbeidelsen av et regnskapsestimat eller transaksjoner med nærstående.

3.5 Røde flagg knyttet til inntekter

Manipulering av inntekter er et moment som går igjen i de fleste regnskapsskandaler (Heskestad, 2015). Derfor blir det videre i kapittelet presentert ulike røde flagg knyttet til inntekter. Ved analysing av en bedrifts inntekter er det vesentlig å starte med å sammenligne konkurrenters lønnsomhet. Generelt sett er bedriftens hovedaktivitet av interesse, men identifisering av unormale poster kan gi et mer riktig bilde bedriften. Det at en bedrift fortsatt

har en avvikende lønnsomhet etter at det er korrigert for unormale poster, anses som et rødt flagg (Heskestad, 2015).

Rødt flagg	<i>Avvikende lønnsomhet sammenlignet med bransjen etter korrigering av unormale poster</i>
------------	--

To sentrale metoder for manipulering av inntekt er *for tidlig* inntektsføring og inntektsføring av *fiktive* inntekter. For tidlig inntektsføring oppstår eksempelvis ved å inntektsføre et oppdrag før oppdraget er ferdigstilt. Mer alvorlig er gjerne inntektsføring av fiktive inntekter. Et eksempel er ved å inntektsføre en avtale før den i realiteten er inngått. Det røde flagget for denne type inntektsføring knyttes til bedriftens kundefordringer. Dersom kundefordringene prosentvis øker mer enn omsetningen, oppstår reduksjon i omløpshastigheten og et rødt flagg (Heskestad, 2014a).

Omløpshastigheten til kunder illustrerer hvor mange ganger kundefordringer blir omsatt i løpet av en bestemt periode. En høy omløpshastighet betyr at bedriften genererer kontanter til virksomheten raskt. Ved vurdering av om omløpshastigheten er høy eller lav, må man sammenligne med resten av bransjen. En mulig konsekvens av redusert omløpshastighet som følge av fiktive inntekter, er en netto operasjonell kontantstrøm som ikke henger sammen med inntektene (Heskestad, 2014a). Dette er fordi fordringsmassen vil økte, men de fiktive inntektene vil aldri tilstrømme virksomheten og derfor ikke påvirke kontantstrømmen. I praksis kan redusert omløpshastighet være et resultat av lengre kredittider eller manglende tapsavsetning, og illustrerer ikke nødvendigvis et rødt flagg. Likevel bør man være ekstra oppmerksom ettersom lengre kredittider og manglende tapsavsetning også kan illustrerer røde flagg.

Rødt flagg	<i>Kundefordringer vokser mer i prosent enn omsetningen Redusert omløpshastighet Lengre kredittider Manglende tapsavsetning Netto operasjonell kontantstrøm henger ikke sammen med inntekter</i>
------------	--

Et annet rødt flagg knyttet til manipulering med inntekter er relatert til forpliktelser og salgsaktiviteten i selskapet. De fleste selskap har behov for avsetninger for tap. Basert på skjønn og erfaringstall estimeres hvor mye som avsettes. Dersom det avsettes for lite vil selskapets resultat bli for høyt. Det røde flagget illustrerer en avsetning i prosent av selskapets produksjonskostnader som er lavere enn bransjenormalen, eller tidligere praksis i selskapet (Heskestad, 2014a). Det er vesentlig å nevne at en for høy tapsavsetning også kan være en metode for resultatstyring. For høy tapsavsetning kan fungere som skjult reserve og brukes i dårlige perioder.

Rødt flagg	<i>Avsetning i prosent av selskapets produksjonskostnader er lavere enn tidligere</i>
------------	---

Økte inntekter i tillegg til redusert verdi på balanseposten uopptjent inntekt, kan være et resultat av aggressiv inntektsføring. Uopptjent inntekt oppstår eksempelvis som følge av et salg av brukerstøtte knyttet til en programvare som leveres over flere år. Denne typen inntekt er ikke opptjent før installasjonen er ferdig. Brukerstøtten regnes dermed som uopptjent inntekt, mens selve programvaren anses opptjent ved kontraktinngåelse. Det sentrale er at en overvurdering av inntekten som anses opptjent ved kontraktinngåelse, vil være en undervurdering av uopptjent inntekt, og omvendt. Faresignalet knyttes til forholdstallet mellom uopptjente inntekter og omsetning. Dersom forholdstallet er lavere enn tidligere eller bransjenormalen, foreligger det et rødt flagg i regnskapet (Heskestad, 2014b).

Rødt flagg	<i>Uopptjent inntekt i prosent av omsetning er lavere enn tidligere år eller bransjenormalen</i>
------------	--

3.6 Røde flagg knyttet til eiendelsposter

Ved risikovurdering av et regnskap bør man identifisere hvilke eiendelsposter som etter bransjemessige forhold, mest sannsynligvis står med risiko. Et selskap med stort varelager har høy risiko knyttet til varelager og kundefordringer, mens et firma som kun leverer tjenester, vil ikke ha den samme risikoen knyttet til varelageret. Videre gjennomgås røde flagg knyttet til: kundefordringer, varelager, konserninterne transaksjoner, balanseføring fremfor kostnadsføring, avskrivningspolitikk, nedskrivning og avsetninger og betinget utfall.

3.6.1 Kundefordringer

Et selskap skal gjennomføre en skjønnsmessig vurdering relatert til tap på kundefordringer, og foreta tapsavsetning. Et rødt flagg knyttet til en utilstrekkelig tapsavsetning er redusert omløpshastighet. Redusert omløpshastighet gjenspeiles i kundefordringer som øker mer i prosent sammenlignet med omsetningen. Kundefordringer med høyere vekst enn forventet, burde dermed vekke skepsis. Et annet rødt flagg knyttet til tapsavsetningen er dersom størrelsen endres relativt, uten en logisk forklaring (Gjesdal, 2003). Endringer i avsetningen kan også skyldes andre årsaker, som for eksempel endring i kredittiden eller at inntektene er manipulert. Tapsavsetning må for øvrig alltid ses i sammenheng med både konjunktursvingninger og kredittpolitikken i bransjen (Heskestad, 2014a).

Rødt flagg	<i>Kundefordringene øker mer i prosent i forhold til omsetningen</i>
------------	--

3.6.2 Varelager

Verdien på varelageret vurderes til lavest av anskaffelseskost og virkelig verdi. Bruk av skjønn inngår i begge disse beregningene. Ved fastsettelse av anskaffelseskost inngår bruk av skjønn spesielt for produksjonsvirksomheter, hvor beregning av indirekte faste kostnader skal gjøres på grunnlag av kapasitetsutnyttelse (Heskestad, 2014a). Fastsettelse av for lav varekostnad resulterer i et overvurdert varelager og et for høyt driftsresultat. Den vanligste årsaken til overvurdering av varelageret er manglende nedskrivninger ved verdifall. Ved ukurans i varelageret skal bedriften foreta nedskrivninger. Ukurans oppstår dersom markedsverdi er lavere enn bokført verdi. Det røde flagget er knyttet til omløpshastigheten. Et varelager som øker mer i prosent enn varekostnaden illustrerer redusert omløpshastighet, og er et faresignal. En «enklere» beskrivelse er at lagringstiden av varer øker. Redusert omløpshastighet kan dog skyldes andre årsaker. Nedgang i omsetningen vil for eksempel føre til lavere omløpshastighet. Dette kan være et rødt flagg knytte til lønnsomheten til et selskap, og trenger ikke nødvendigvis indikere regnskapsmanipuleringer (Heskestad, 2014a).

Rødt flagg	<i>Økt lagringstid for varer</i> <i>Redusert omløpshastighet</i>
------------	---

3.6.3 Konserninterne transaksjoner

Konserninterne transaksjoner er transaksjoner mellom selskap innenfor samme konsern, og er ifølge Heskestad (2014a) alltid å behefte med risiko. Interne transaksjoner oppstår eksempelvis ved salg av varer og tjenester, ved utgivelse av lån eller ved mottak av konsernbidrag. Omfanget konserninterne transaksjoner skal opplyses i notene, i tillegg til å foregå til markedspris. Transaksjonen skal foregå på armlengdes avstand, i tillegg til å ha forretningsmessig formål. Dersom det blir solgt et anleggsmiddel som mottaker ikke har kommersielt nytte av, vil det forretningsmessige formålet ikke være tilstede. Et rødt flagg knyttet til konserninterne transaksjoner er unormalt høy vekst i konserninterne fordringer. Dette kan oppstå som en konsekvens av inntektsføring av fiktive transaksjoner. Et krav for inntektsføring er at kjøper må være i stand til å gjøre opp forpliktelsen (Heskestad, 2014a). Et eksempel hvor dette ikke er tilfellet er i Finance Credit-saken, hvor det ble inntektsført betydelige andeler av ikke reelle «management fee» overfor selskap med lønnsomhetsproblemer i samme konsern. Saken blir beskrevet nærmere i oppgavens kapittel 5.

	<i>Unormal vekst i konserninterne fordringer</i>
Rødt flagg	<i>Uklare noter vedrørende interne transaksjoner</i>
	<i>Konserninterne fordringer med parter med lønnsomhetsproblemer</i>

Et annet faresignal er omklassifisering fra kortsiktig gjeld til langsiktig gjeld, uten forklaring i noteopplysningene. Dette kan være en regnskapsmessig «løsning» for bedrifter med «covenant»-problemer. Dersom et selskap omklassifiserer gjelden fra kortsiktig til langsiktig vil likviditetssituasjonen forandres. Mer langsiktig gjeld vil styrke arbeidskapitalen.

Rødt flagg	<i>Omklassifisering av gjeld fra kortsiktig til langsiktig</i>
------------	--

3.6.4 Kostnadsføring fremfor balanseføring

Hovedsakelig skal varige investeringer balanseføres og avskrives. Derimot skal investeringer som er usikre eller vanskelige å måle, ikke balanseføres (Gjesdal, 2003). Immaterielle eiendeler kan for eksempel ha usikkerhet vedrørende den fremtidige økonomiske inntjeningen. Når det gjelder forskning og utvikling (FoU), er dette en regnskapspost som har egne regler både etter norsk regnskapslov og etter IFRS. Regnskapsloven §5-6 gir mulighet til å kostnadsføre forskning og utvikling. Ifølge IFRS skal derimot forskning alltid kostnadsføres, mens utvikling

skal balanseføres og avskrives dersom den oppfyller kravene for balanseføring. Reglene er relativt klare, men det kan i praksis være vanskelig å skille hva som regnes som forskning og hva som regnes som utvikling. Det foreligger dermed stor grad av skjønn i regnskapsbehandlingen av immaterielle eiendeler (Heskestad, 2014a).

Ifølge Gjesdal (2003) utgjør immaterielle eiendeler en stadig en større andel av en bedrifts investeringer. I en kvalitetsanalyse vil en stor del av analysen omhandle bedriftens investeringer i immaterielle eiendeler. En bedrift som balansefører for mye gjenspeiler et urealistisk bilde av virksomheten med mer eiendeler, kraftigere vekst og bedre resultater. Det røde flagget illustreres gjennom en vesentlig sum balanseførte immaterielle eiendeler samtidig som selskapets lønnsomhet er svak og egenkapitalen lav (Heskestad, 2014a). Andre faresignal er dersom forholdstallet mellom de balanseførte immaterielle eiendelene og egenkapitalen er økende.

	<i>Balanseført vesentlig del av immaterielle investeringer i tillegg til svak lønnsomhet og lav egenkapital</i>
Rødt flagg	<i>Forholdstallet mellom immaterielle eiendeler og egenkapital er økende</i>

3.6.5 Avskrivningspolitikk

For avskrivbare driftsmidler skal det etter regnskapsloven fastsettes en «fornuftig» avskrivningsplan». Dette gjelder de fleste anleggsmidler, bortsett fra finansielle. Avskrivningsplanen fastsettes av regnskapsprodusenten og vurderingen krever bruk av skjønn. En fornuftig avskrivningsplan sammenstiller avskrivningene med inntjeningen. Inntjeningen er dog ofte usikker, og en lineær metode blir hyppig brukt (Gjesdal, 2003). Det skal også estimeres en eventuell utrangeringsverdi som representerer dagens salgspris på et tilsvarende driftsmiddel. Videre skal det vurderes om alle komponentene av driftsmiddelet kan avskrives samlet, eller om det foreligger ulik brukstid på ulike komponenter.

Dekomponering, utrangeringsverdi og levetid er sentrale vurderingsmomentene ved avskrivning, og er i stor grad avhengig av skjønn. Faresignalene oppdages ved å sammenligne bedriftens avskrivningspolitikk med resten av bransjen. Å benytte lengre levetid enn normalt anses som et rødt flagg. Videre bør man være spesielt påpasselig dersom et selskap endrer

avskrivningspolitikk, da dette ofte gjøres for å forbedre resultat og egenkapital (Heskestad, 2014a).

Rødt flagg	<i>Avvikende levetid fra bransjenormalen</i> <i>Endringer i avskrivningspolitikk</i>
------------	---

3.6.6 Nedskrivninger

Driftsmidler skal nedskrives ved vedvarende verdifall. Dersom et selskap unnlater nedskrivning vil balansen i inneværende periode bli overvurdert, og kostnader utsettes til en senere periode. I motsatt tilfelle vil resultatet bli overvurdert og påfølgende kostnader relatert til avskrivning bli lavere. Det foreligger omfattende nedskrivningstester som må gjennomgås før en eventuell nedskrivning. Slike tester er i stor grad påvirket av skjønn. Det røde flagget gjenspeiles i ulike nedskrivnings sammenlignet med bransjenormalen. Dette gjelder spesielt for immaterielle eiendeler (Heskestad, 2014a). Det er vesentlig å undersøke om andre selskap i samme bransje regnes som sammenlignbare på alle områder, eller om det foreligger en spesiell fordel som kan forklare avviket i nedskrivningspraksisen.

Det foreligger også et rødt flagg knyttet til *for store* nedskrivninger. Det er vesentlig å analysere nedskrivningsprosessen over lengre tid, og ifølge Gjesdal (2003) er ofte analytikere dårlige til nettopp dette. Ved nedskrivning vil konsekvensen være lavere avskrivning i påfølgende perioder, og dermed en lavere resultat kvalitet ettersom at avskrivningene endres. I motsetning vil nedskrivninger i et selskap i vekst oppleve en forbedret resultat kvalitet. I den sammenheng kan det være sentralt å se på store nedskrivninger i forbindelse med for eksempel lederskifte. Dette kalles for «big-bath» og er en manipuleringssteknikk som brukes for å oppfylle resultatforventninger i fremtidige perioder. Ved å «rydde opp» på denne måten vil nedskrivninger ofte bli unormalt store og behovet for å en oversikt over nedskrivninger i foregående perioder, er derfor sentral (Heskestad, 2014a)

Rødt flagg	<i>Utfører ikke nedskrivning i likhet med bransjenormalen</i> <i>Utfører unormalt store nedskrivninger</i>
------------	---

3.6.7 Avsetning og betinget utfall

Eksempler på avsetninger er avsetning for ukurans i varelager, avsetning for usikre kundefordringer, søksmål, garantier og reparasjoner. Avsetninger er ofte usikre og det kreves i stor grad skjønnsbaserte vurderinger. Når det gjelder betinget utfall er dette en hendelse som, dersom den inntreffer, vil medføre en ut- eller innbetaling for selskapet. Eksempler på betinget utfall er søksmål, miljøpålegg, og fjernings- eller opprydningsforpliktelser. Dersom det foreligger en sannsynlighetsovervekt (50%) på at forpliktelsen vil komme til oppgjør, skal det avsettes for forpliktelsen i regnskapet (Gjesdal, 2003). Grunnet sannsynlighetsovervekt og kravet om pålitelig måling, foreligger det i likhet med avsetning, stor grad av skjønn. Dersom det ikke foreligger mer enn 50% sannsynlighet for at en hendelse vil inntreffe, skal notene inneholde den nødvendige informasjonen slik at regnskapsbruker selv skal kunne forstå konsekvensene dersom hendelsen likevel skulle inntreffe.

Ifølge Heskestad (2014a) foreligger alt for mange tilfeller hvor notene ikke er tilstrekkelige. Det røde flagget knyttet til avsetninger finner man ved å undersøke om avsetningen avtar i prosent av inntektene. Det er vesentlig å sammenligne med resten av bransjen samt selskapets tidligere praksis. Konsekvensen av manglende avsetninger i balansen er høyere egenkapital. I motsetning vil for høye avsetning føre til skjulte reserver som kan tas i bruk ved senere tidspunkt (Heskestad, 2014a).

Rødt flagg	<i>Avsetning avtar i prosent av inntektene</i>
	<i>Uklare noter</i>

3.7 Oppsummering

Det sentrale med dette kapitlet er å belyse de teoretiske begrepene regnskapsmanipulasjon og røde flagg. Oppgaven tar utgangspunkt i begrepet «earnings management» som definisjon på regnskapsmanipulering, og beskrives som bevisst villedning av regnskapsbrukeren. Ulike røde flagg presenteres for å gi leseren en bedre forståelse av de reelle regnskapsskandalene som presenteres i caseanalysen i kapittel 5. De ulike røde flaggene deles inn i tre ulike kategorier: generelle røde flagg, røde flagg relatert til inntektsføring og røde flagg relatert til eiendelsposter.

4. Metode

Innledningsvis i kapitlet presenteres teorien bak metode og forskningsdesign. Begrunnelsen for valg av metode blir presentert, samt hvor reliabel og valid undersøkelsen er. Avslutningsvis gjennomgås styrker og svakheter ved studiet.

Datakilder

Datakilder deles normalt inn i to typer: primær- og sekundærdata. Primærdata er data samlet inn av forskeren hvor formålet er å besvare et eller flere undersøkelsesspørsmål. Sekundærdata er data samlet inn av andre med et annet formål (Bougie & Sekaran, 2016). Dersom man trenger mye informasjon er bruk av sekundærdata meget effektivt, da primærdata ved noen tilfeller kan være vanskeligere å få tak i. Fordelen med sekundærdata er at den allerede eksisterer. Ulempen er at validiteten kan vise seg å være lavere da sekundærdata opprinnelig var samlet inn til et annet formål (Gripsrud, Olsson & Silkoset, 2017).

Kvalitativ og kvantitativ metode

Kvalitativ data er data i form av ord, og kan eksempelvis bestå av intervju eller spørreundersøkelser. Kvalitativ data kan være både primær- og sekundærdata. Det finnes relativt lite regler og retningslinjer for hvordan kvalitativ data analyseres, sammenlignet med kvantitativ data (Bougie & Sekaran, 2016). Kvantitativ data er data i form av tall og brukes ofte når man ønsker å søke eller forklare et fenomen. Kvalitativ data brukes i forskning hvor man ønsker å gå i dybden og å forstå. Ofte er det selve problemstillingen til et forskningsprosjekt som bestemmer hvilken type data man skal ta i bruk. Dersom man velger å bruke en blanding av både kvalitativ og kvantitativ data, tar man i bruk en metode som kalles for metodetriangulering (Gripsrud et al., 2017).

Reliabilitet og validitet

Reliabilitet og validitet er mål på hvor god en undersøkelse er (Gripsrud et al., 2017). Graden av reliabilitet indikerer hvor konsistent observasjoner av data er. Altså i hvilken grad ulike observasjoner fører til samme resultat. Graden av validitet indikerer i hvilken grad observasjonene måler det forskeren faktisk ønsker å måle (Bougie & Sekaran, 2016). Høy grad av reliabilitet gir nødvendigvis ikke høy grad av validitet, og omvendt. Dersom en undersøkelse er nøyaktig og konsistent, er det dermed ikke gitt at den også måler det som er hensikten. Høy reliabilitet betyr at man kan utføre en undersøkelse flere ganger og få det samme resultatet (Gripsrud et al., 2017). Valg av representable undersøkelser er med på å styrke validiteten av en undersøkelse (Bougie & Sekaran, 2016).

Forskningsdesign

Et forskningsdesign fungerer som en overordnet plan for hvordan man skal finne en løsning på et forskningsprosjekt. Gripsrud et al. (2017) presenterer de tre vanligste typene forskningsdesign: eksplorativt-, deskriptivt- og kausalt design. Typen forskningsdesign blir valgt etter at formål og problemstilling er bestemt. Et forskningsdesign består av alle stadiene i selve forskningsprosessen. Hvilken informasjon forskeren har om området samt selve hensikten med forskningen, er med på å bestemme hvilket design som er mest passende (Gripsrud et al., 2017). Videre følger en gjennomgang av de tre vanligste typene forskningsdesign.

Eksplorativt design

Formålet med eksplorativt design er å opparbeide seg en forståelse av en bestemt situasjon samt å utarbeide relevante hypoteser. Disse hypotesene kan videre blir brukt som grunnlag i et annet forskningsdesign. Eksplorativt design blir ofte brukt i situasjoner hvor forskeren generelt sett vet lite om forskningsområdet, og man starter ofte uten teoretiske begreper som utgangspunkt. De mest brukte metodene for datainnsamling er dybdeintervju og fokusgrupper. Et dybdeintervju inneholder åpne spørsmål hvor deltakeren har mulighet til å svarene fritt med sine egne meninger. Denne metoden for datainnsamling er passende dersom man vet lite om situasjonen fra før. I tilfeller med lite informasjon kan det være vanskelig å lage ordinære spørreundersøkelser (Gripsrud et al., 2017,). Fokusgrupper består av en mindre gruppe som deltar i en diskusjon, hvor forskeren observerer deltakerne og deres meninger. En gruppe mødre kan for eksempel delta i en diskusjon hvor forskeren ønsker å finne ut hvordan bedrifter kan tilrettelegge for mødre i arbeid. Eksplorativt design gir innsikt og skaper forståelse, men resultatene kan sjeldent bli brukt til å generalisere for større populasjoner (Bougie & Sekaran, 2016).

Deskriptiv design

Deskriptiv design brukes i situasjoner hvor forskeren samler inn data som beskriver eller kjennetegner en bestemt enhet, organisasjon, situasjon eller produkt (Bougie & Sekaran, 2016). Forskeren ønsker gjerne å opparbeide seg en grunnleggende forståelse av området. Området består ofte av to variabler hvor det kan være interessant å finne en sammenheng. Et deskriptivt design tar i bruk store utvalg og gir muligheten til å trekke konklusjoner over til større

populasjoner. De mest brukte metodene for datainnsamling er spørreundersøkelser, observasjon og dagbokmetoden (Gripsrud et al., 2017).

Kausalt design

Et kausalt design tester om en variabel er årsaken til endring i en annen variabel. Formålet med denne typen design er å finne ut om endring i variabel X forårsaker variabel Y (Bougie & Sekaran, 2016). Forskeren manipulerer de uavhengige variablene for å finne ut om det vil påvirke den avhengige variabelen. Et kausalt design utføres på samme måte som et eksperiment (Gripsrud et al., 2017).

Casestudie

Casestudie er en studie av en enhet som brukes til å kaste lys over viktige fenomener ut fra en grundig beskrivelse av et enkelt tilfelle. En enhet som dette kan for eksempel være en bestemt individuell gruppe, organisasjon, hendelse, aktivitet eller situasjon (Bougie & Sekaran, 2016). Før utførelsen av en casestudie må forskeren velge ut hvilke caser som skal inkluderes i forskningen. Yin (2004) påpeker viktigheten av dette valget. Valg av feil case vil ikke være presentabelt for større populasjoner, og det vil ikke være mulig å trekke konklusjoner basert på casestudiet. De valgte casene må også høre til et teoretisk rammeverk. Det teoretiske rammeverket er med på å veilede forskeren og generalisere funnene i analysen (Yin, 2004).

En fordel med casestudie er at det gir forskeren mulighet til å gå i dybden og observere spesifikke og detaljerte elementer ved en case. På en annen side vil en enkelt case ikke nødvendigvis være tilstrekkelig for å trekke konklusjoner over på andre sammenlignbare case (Dahlum & Wæhle, 2018). En komparativ casestudie er et alternativ til det enkelte casestudiet, som tar for seg flere caser med empiriske likheter og sammenlignes med hverandre. Bruk av flere caser kan forme et sterkere grunnlag. En casestudie kan bestå av både kvalitativ og kvantitativ data. Casestudie er den mest brukte metoden for kvalitativ forskning (Yin, 2004).

4.1 Valg av metode og forskningsdesign

Dette studiet bygges på en komparativ casestudie, hvor studiet tar for seg åtte ulike caser. I den anledning vil *metodetriangulering* benyttes for å belyse problemstillingen. Dette er grunnet nødvendigheten av både *kvalitativ* og *kvantitativ* metode. Studie benytter seg av både tallverdier og ikke-tallmessige forhold. Grunnlaget i casene baseres på funn i ulike økonomiske rapporter

bestående av både kvalitative og kvantitative informasjon, deriblant årsrapporter og granskningsrapporter.

Problemstillingen ses fra et brukerperspektiv, hvor funnene i rapportene blir vurdert etter hva regnskapsbrukeren kan oppdage ut fra offentlig informasjonen. Dataen i studiet vil dermed bygges hovedsakelige på sekundærdata. Oppgaven har som formål å gi regnskapsbrukeren bedre forståelse av enkelte regnskapsposter, samt relevante sammenhenger og faresignal knyttet til ulike tallverdier og ikke-tallmessige forhold. Det er ønskelig å trekke frem relevante grunnleggende regnskapsprinsipper som vil gi en bedre forståelse for det aktuelle regelverket, samt presentere data og vurderinger objektivt. Det er også forsøkt å stille seg kritisk til den tilgjengelige informasjonen benyttet i studiet. I oppgavens startfase blir det tatt i bruk et *eksplorativt* design for å belyse kontekstens teori og forskning. Dette vil bidra til et objektivt syn på innhenting av nødvendig informasjon, samt styrke evnen til å vurdere *validiteten* til nødvendige data.

Videre i oppgaven belyses hovedområder for manipulering og faresignal. Dette er for å danne et grunnlag eller verktøy for regnskapsbrukeren. *Deskriptivt* design brukes ved innsamling av data som beskriver en bestemt situasjon eller enhet, samt opparbeide seg en forståelse av området. Grunnet dette tar oppgaven videre i bruk et deskriptivt design.

Grunnet ønske om å operasjonalisere den innhentede dataen anses en casestudie som hensiktsmessig. På denne måten tillates det å gå i dybden og observere spesifikke detaljer ved hver enkelt case. For å kunne optimalisere anses det også nødvendig å ta i bruk flere caser, og derfor benyttes en komparativ casestudie. Dette vil bidra til å styrke den ytre validiteten. Det er viktig å presisere at oppgaven tar i bruk sekundærdata. Dette er data opprinnelig var samlet inn for et annet formål, og det foreligger derfor en mulighet for at årsrapporter og granskningsrapporter som tas i bruk, ikke er tilstrekkelig objektive.

Det påpekes at studiet ikke er utført for å *generalisere* funnene. Grunnet en begrensning på åtte ulike caser, samt ulike forutsetninger og bransjemessige forhold, anses ikke generaliserbarhet som studiets formål.

4.1.1 Caseutvalg

Oppgavens problemstilling blir besvart ved hjelp av åtte ulike caser i form av tidligere regnskapsskandaler. Fire av casene er nasjonale og resterende fire caser er internasjonale. Grunnet en begrenset tidsramme samt oppgavens omfang, vil gjennomgangen og dybden i de ulike skandalene være begrenset. Det er ønskelig å undersøke dagsrelevante og anerkjente saker. De utvalgte casene tar også for seg problemstillinger i ulike bransjer. Dette er for å kunne illustrere ulike problemstillinger i ulik kontekst. Følgende selskap inngår dermed i casestudien:

Internasjonale:

Enron (USA)

WorldCom (USA)

Kraft & Kultur (SVE.)

Toshiba (JPN)

Nasjonale:

Sponsor Service

Finance Credit

Fast Search & Transfer

Lunde Gruppen

4.2 Oppsummering

Denne masterutredningen tar i bruk en komparativ casestudie ved hjelp av åtte ulike caser. Da det benyttes både kvantitativ og kvalitativ metode, tas en metodetriangulering i bruk for å belyse problemstillingen. En av fordelene med en caseanalyse er muligheten til å gå i dybden, samt å observere spesifikke detaljer med en case. For å belyse relevant teori benyttes det i oppgavens startfase et eksplorativt design. Videre benyttes et deskriptivt design for å opparbeide en grunnleggende forståelse av oppgavens område.

5. En komparativ casestudie av tidligere regnskapsskandaler

Flere store regnskapsskandaler har vært med på å prege fastsettelsen av gjeldende nasjonale og internasjonale regnskapsregler. Formålet med dette kapitlet er å gi et innblikk i åtte ulike regnskapsskandaler, samt gi en illustrasjon på hvilke faresignal som kan fanges opp, både i forkant og i etterkant av en skandale.

5.1 Enron

Enron var et internasjonalt energiselskap dannet i 1985. Selskapet drev hovedsakelig med handel og leveranse av elektrisitet og gass, men hadde også avdelinger for metaller, papir, kull, kjemikalier og tremasse (Rabben, 2018). Enron var USAs største energikonsern og et av verdens største energihandelsselskap, med en årsomsetning på 111 milliarder dollar i år 2000. Selskapet utviklet flere typer energihandelskontrakter og ble kåret til Amerikas mest innovative selskap seks år på rad av Fortune. Bak den suksessrike fasaden foregikk det systematisk og kraftig manipulering av regnskapet. Selskapet gikk konkurs i 2001 da manipulasjonen til slutt ble for tung å bære (Kinserdal, 2017).

Hvordan foregikk manipuleringen?

Ifølge Kvaal (2002) består Enron-skandalen av så mange problemstillinger at det kan være vanskelig å utpeke det vesentlige. Sammenlignet med andre skandaler er Enron-saken den største i en lang rekke av tilsvarende skandaler (Kvaal, 2002). Allerede ved oppstart var Enron tyngnet med gjeld og selskapet var avhengig av å endre forretningsstrategi. Det ble foreslått et revolusjonerende grep av den unge konsulenten Jeffery Skilling, som forøvrig senere ble administrerende direktør i selskapet.

Ideen gikk ut på at selskapet skulle skape en egen «gassbank». Selskapet skulle kjøpe og selge gass fra ulike nettverk av tilbydere og kunder. Både pris og volum ble fastsatt av Enron selv. På denne måten skulle selskapet tjene et transaksjonsgebyr, i tillegg til mulige arbitrasjegevinster (Kvaal, 2002). Den såkalte regnskapsmetoden er kalt for «market-to-market» (MTM). Metoden går i korte trekk ut på å føre verdier til nåverdi, og er ikke tillatt etter verken GRS eller IFRS i dag. Bruk av MTM er avhengig av et aktivt marked, som for eksempel et finansmarked for aksjer.

Det fantes dog ikke et aktivt marked for varene Enron tilbudte. Selskapet søkte om tillatelse til å ta i bruk metoden og fikk godkjenning av Securities and Exchange Commission (SEC) i 1992. Forutsetningene for å bruke MTM var å justere eiendelene slik at de reflekterte markedsverdien i slutten av regnskapsperioden. Ulempen med å bruke metoden på eiendeler slik som Enron gjorde, er at små endringer i markedet ikke nødvendigvis påvirker langvarige eiendeler.

Energikontraktene ble forvandlet til finansielle instrumenter som kunne omsettes til aksjer eller obligasjoner. Det var ingen andre aktører Enron kunne sammenligne priser med, og var derfor i posisjon til å bestemme sine egne markedspriser. MTM gjorde det mulig for Enron å inntektsføre fremtidige inntekt så fort en kontrakt var signert. Metoden anses som svært subjektiv. Inntektsføringen var ikke transaksjonsbasert, og var uavhengig av hva selskapet faktisk mottok av inntekt. Med en slik aggressiv regnskapsføring ble inntekten ansett opptjent før energien var levert til kunden (Kinserdal, 2017).

I tillegg tok Enron i bruk SPE-selskap til å skjule store gjeldsposter og tap (Kinserdal, 2017). Et SPE-selskap er et selskap som opprettes for et spesielt formål, som for eksempel risikohåndtering. Enron benyttet derimot selskapet til å kamuflere de urealiserte tapene. For utenforstående fremsto SPE-ene som selvstendige. Grunnet dette unngikk Enron å konsolidere selskapene inn i konsernregnskapet. Et selskap som inngår i et konsern skal i realiteten konsolideres inn i et samlet regnskapet, og det skal foretas eliminering av alle fordringer og interne transaksjoner. 100% av eiendeler og gjeld skal inngå i konsernregnskapet. På denne måten får man et økonomisk resultat som illustrerer én samlet enhet. Ved å unngå konsolidering unngås også nødvendige elimineringer, og betydelige summer blir skjult i konsernregnskapet.

Det avgjørende spørsmålet ved opprettelse av et SPE-selskap er om det skal konsolideres inn i konsernregnskapet eller ikke. Dersom selskapet er en reell økonomisk enhet i tillegg til å være kontrollert av utenforstående, skal selskapet ikke konsolideres. Den amerikanske lovgivningen er mer skjønnsbasert enn den norske. Dette kan være en av årsakene til at den manglende konsolideringen til Enron. Det amerikanske lovverket har mer detaljregler og «firkantede» kriterier (Kvaal, 2002). Dette betyr ikke at unnlåtelsen av konsolidering anses som «lovlig», men at feilen kan være vanskeligere å oppdage, og en mulig årsak til at regnskapsbrukeren ikke stilte seg kritisk til unnlåtelsen.

Det ble dannet SPE-selskap i tre ulike omganger. Et eksempel fra virkeligheten som illustrer det første SPE-selskapet, er opprettelsen av selskapet Chewco. Joint Energy Development Investment (JEDI) var et selskap hvor 50% var eid av Enron og 50% var eid av pensjonskassen til staten California (CalPers). I 1997 ville CalPers ut av investeringen, og Enron skulle overta resterende 50% av JEDI. Dette skulle i realiteten ført til konsolidering av regnskapene, ettersom at Enron nå eide 100%. Derimot opprettet Enron et SPE-selskap med navnet Chewco, som overtok den resterende halvdelen i JEDI. Det nye selskapet ble kontrollert av Michael Kopper,

en ansatt i Enrons finansavdeling. Det var tvilsomt at selskapet representerte utenforstående kontroll ettersom at Kopper var ansatt i Enron. Ifølge Kvaal (2002) er det åpenbart at selskapet skulle vært konsolidert inn i konsernregnskapet. Videre har det vist seg at Chewco var preget av flere massive transaksjoner. Kopper tjente for eksempel 2 millioner dollar i «management fees». I tillegg ble han senere kjøpt ut av investeringen for 10 millioner dollar, mens investeringen opprinnelig kun var på 125 000 dollar (Kvaal, 2002).

Manipuleringsmetoder

- Inntektsføring for tidlig
- Inntektsføring av fiktive inntekter
- Transaksjoner med nærstående
- Unngåelse av konsolidering
- Ikke rettmessig bruk av SPE-selskap

Kunne manipuleringene vært oppdaget tidligere?

Transaksjoner med nærstående kan ses på som et rødt flagg, der motivet i flere tilfeller er å kamuflere tap eller oppnå urettmessige goder. Notene i regnskapet skal gi tilleggsinformasjon for å styrke forståelsen til leseren av regnskapet. Uklare eller mangelfulle noteopplysninger er et generelt rødt flagg. I tillegg vil uklare og kompliserte noter vedrørende transaksjoner med nærstående, være et faresignal. Enron har skjult det faktum at flere av selskapene var nærstående, og det kan derfor være vanskelig å oppfatte dette faresignalet. Flere SPE-er så tilsynelatende selvstendige ut, da de ble holdt utenfor konsernet. I realiteten var de både finansiert eller eksterntfinansiert med garantier av Enron, og eid av selskapets nærstående.

Etter opprettelsen av Chewco, som var det første SPE-selskapet Enron opprettet, har selskapet flere SPE-satsinger, hvorav blandt annet «LJM 1» og «LMJ 2» var bygget på enda større omfang enn Chewco. I ettertid er det klart at begge disse selskapene skulle vært konsolidert inn i regnskapet til Enron. For utenforstående regnskapsbrukere er det umulig å oppfatte at disse selskapene er av nærstående art. Skandalen er så omfattende at man kan gjerne lure på om regnskapstall i realiteten er upålitelige og ubrukelige for analyseformål (Kvaal, 2002).

Et resultat av regnskapsføringen til Enron var at *forventet* fortjeneste ble inntektsført allerede ved avtaleinngåelse. Den aggressive inntektsføringen kan gjenspeiles i den årlige veksten i

selskapets inntekter. Tallene i tabellen er hentet fra årsregnskapet til Enron fra år 2000 (Enron, 2000). Fra 1999 til 2000 vokste inntektene med 151%. Selskapet la ikke skjul på den nyopprettede revolusjonerende forretningsstrategien, og om mulig kunne dette begrunne den enorme veksten. Dersom man sammenligner veksten i inntekter med veksten i kundefordringer, vil en oppmerksom regnskapsbruker oppfatte et rødt flagg.

	1996	1997	1998	1999	2000
Inntekt	13 289	20 273	31 260	40 112	100 789
Årlig vekst		53%	54%	28%	151%
Kundefordringer		1 383	2 074	3 070	10 529
Årlig vekst			50%	48%	243%

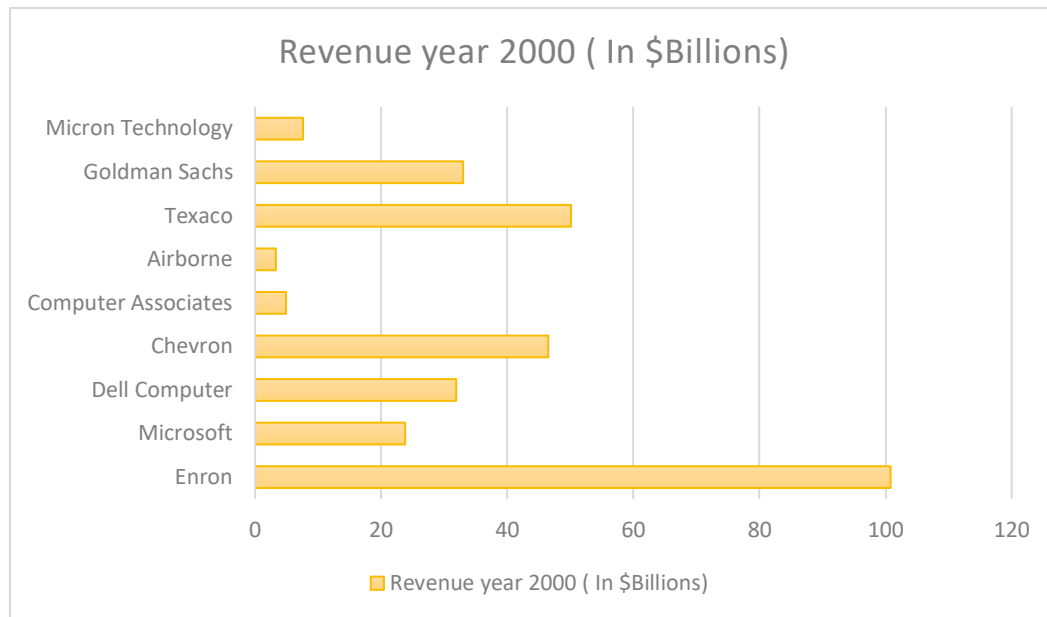
Tabell 1: Vekst i salgsinntekt og kundefordringer (tall i millioner USD)

	1997	1998	1999	2000
Driftsinntekt	515	698	957	1266
Omløpshastighet kunder	0,37	0,34	0,32	0,12

Tabell 2: Omløpshastighet kunder

Et annet bemerkelsesverdig moment er omløpshastigheten knyttet til kundefordringene. Fra 1997 til 1999 holder verdien seg relativt stabil. I år 2000 dropper omløpshastigheten forholdsmessig med en verdi som - sammen med veksten i inntekt og kundefordringer – burde vekke mistanke hos leseren.

Enron skilte seg fra andre selskap med innovative løsninger og enorme inntekter. Sammenlignet med andre selskap med omtrent like mange ansatte fremkommer det klart hvor stor omsetning Enron hadde. Diagrammet nedenfor presenteres av Forbes (u.å), og illustrerer Enrons posisjon i markedet. Man kan lure på om situasjonen til selskapet var såpass oppsiktsvekkende at det burde blitt gjennomført ytterligere undersøkelser rundt selskapets drift og regnskapspraksis.



Figur 7: *Inntekt relativt til sammenlignbare selskap*

En av konsekvensene av Enron-skandalen er revisjonsselskapet Arthur Andersen's konkurs. Revisjonsfirmaet drev med omfattende rådgivning ovenfor Enron. I tillegg oversteg godtgjørelsen til Andersen langt over revisjonshonoraret. Høy godtgjørelse til revisor er å anse som et faresignal. I etterkant har det kommet frem at det også forelå andre bånd mellom revisor og selskapet, ettersom at flere ansatte i Enron var rekruttert fra Andersen (Kvaal, 2002). For en regnskapsbruker er det verdt å bemerke seg med slike forhold, da det i verste fall kan påpeke vesentlige faresignaler.

Røde flagg

- Høyere vekst i kundefordringer enn med inntekter
- Redusert omløpshastighet
- Ufullstendig noteinformasjon
- Transaksjoner med nærstående
- Inntekten skilte seg fra andre i markedet
- Ikke uavhengig revisor
- Høye revisjonshonorar

5.2 WorldCom

WorldCom var et amerikansk telefonselskap stiftet 1983. Selskapet vokste raskt gjennom sammenslåinger og oppkjøp. WorldCom ble det nest største telefonselskapet i USA og verdens største leverandør av internettjenester etter århundreskiftet. Etter at det amerikanske kredittilsynet, SEC, gikk til sak mot WorldCom gikk selskapet konkurs i 2002 (SEC, 2003). Konkursen er omtalt som USAs største konkurs. I etterkant ble det påvist at konsernsjef Bernard Ebbers, selv eide betydelige aksjeandeler i selskapet og oppmuntret til tvilsomme regnskapsprinsipper. Ebbers ble funnet skyldig og dømt til 25 års fengsel (Kinserdal, 2017). Skandalen ble oppdaget et halvt år etter Enron-skandalen. Arthur Anderson var revisor for begge disse selskapene, og ble i etterkant av skandalen tatt for å ødelegge bevis i saken.

Hvordan foregikk manipuleringen?

WorldCom utførte manipuleringer med en verdi på 10 milliarder dollar ved bruk av en relativt enkel metode. Selskapet undervurderte resultatet ved å klassifisere enkelte verdier som en eiendel i balansen, når verdien i realiteten skulle vært kostnadsført som vedlikehold. Verdiene var knyttet til vedlikehold på telefonlinjer inklusiv lønn til de ansatte (Kinserdal, 2017). Ordinære driftsutgifter ble på denne måten ført som langsiktige investeringer.

Det balanseorienterte rammeverket definerer hvilke verdier som kan føres i balansen. En verdi som ikke oppfyller definisjonen på eiendel eller gjeld, kan ikke balanseføres. Balanseføring av vedlikehold vil stride mot det balanseorienterte rammeverket, da de ikke genererer økonomiske fordeler til bedriften. Det skilles ofte mellom vedlikehold og påkostning, hvor påkostning er utgifter som gir en eiendel varig forbedring. Påkostning kan derfor anses for å generere økonomiske fordeler. Vedlikehold er utgifter som bringer eiendelen tilbake til opprinnelig tilstand, og genererer ikke økonomiske fordeler. Vedlikehold skal kostnadsføres mens påkostning skal balanseføres. Det må tas en skjønnsmessig vurdering av om utgiften følger rammeverkets definisjon på eiendel, før en eventuell balanseføring. Ettersom at en stor del av WorldComs vedlikehold befant seg i balansen, er det lite som tyder på at en slik skjønnsmessig vurdering ble gjennomført.

I tillegg til å balanseføre vedlikehold ble en betydelig del av bedriftens linjekostnader ført som langsiktige investeringer. Linjekostnader var kostnader knyttet til det å bære en telefonsamtale eller dataoverføring fra utgangspunktet til sluttpunktet. Fra 1999 til 2001 var linjekostnadene

selskapets største utgift og utgjorde omtrent halvparten av selskapets totale kostnader (SEC, 2003).

WorldCom skandalen bærer preg av handlingene og lederstilen til selskapets konsernsjef. Ebbers' forretningsstrategi på 1900-tallet var å oppnå vekst gjennom oppkjøp. Suksessen bak denne forretningsstrategien var avhengig av en økende aksjekurs. Det fremkommer av granskningsrapporten at Ebbers streber etter å oppnå suksess etter at oppkjøpsstrategien ble satt til side mot slutten av 2000. I denne vendingen lå store deler av WorldComs fremtidige suksess på Ebbers evne til å styre selskapet. På dette tidspunktet stod selskapet overfor nedgang i bransjen og jobben for å opprettholde suksessen ble vanskeligere (SEC, 2003).

Manipuleringsmetoder

- Balanseføring fremfor kostnadsføring
- Balanseføring av vedlikehold
- Balanseføring av linjekostnader

Kunne manipuleringene vært oppdaget tidligere?

Ifølge granskningsrapporten til SEC var regnskapsbrukerne svært opptatt av linjekostnadene, da de utgjorde en betydelig del av selskapets totale kostnader. I tillegg opererte selskapet i et volatil forretningsmiljø, og linjekostnadene vil derfor naturlig være svingende. Tallene i tabellen nedenfor er hentet fra SEC (2003) og illustrerer verdien på rapporterte kvartalsvis investeringer, sammenlignet med hvor mye som faktisk ble investert. I realiteten var de rapporterte investeringene knyttet til selskapets linjekostnader.

	3K00	4K00	1K01	2K01	3K01	4K01	1K02
Rapportert investeringer	2,648	2,418	2,235	2,033	1,786	1,785	1,250
Faktiske investeringer			1,691	1,473	1,044	944	462

Tabell 3: Rapporterte investeringer og reelle investeringer (i millioner USD)

Selskapet skjulte linjekostnadene ved å balanseføre istedenfor å kostnadsføre. Dette er manipuleringer som er vanskelige for leseren å oppfatte. Det finnes dog et rødt flagg knyttet direkte til nedgangen i linjekostnadene. Tabellen nedenfor viser kvartalsvis verdiendring i kostnaden i 2001. Nedgangen er nødvendigvis ikke et faresignal, og en annen forklaring kan

for eksempel være effektiv styring. I realiteten illustrerer nedgangen ukorrekt klassifisering av utgifter.

Kvartal	1K2001	2K2001	3K2001	4K2001	1K2002
Endring i totale linjekostnader		-9%	-9%	-5%	-3%

Tabell 4: Endring i linjekostnader fra 2001 til 2002

Et nøkkeltall hyppig brukt av regnskapsbrukerne var forholdstallet mellom linjekostnadene og totale inntekter («line cost E/R ratio»). I 2001 og 2002 hadde dette forholdstallet en bemerkelsesverdig stabil verdi på 42% gjennom hele perioden. Gransinksrapporten beskriver telecombransjen som et volatilt forretningsmiljø, og stabile tall kan dermed virke noe mistenkelig. I tillegg var det vanlig for selskapet at dette forholdstallet lå på rundt 50% eller mer (SEC, 2003). Dersom regnskapsbrukeren ikke var klar over verdien på et «normalt» forholdstall, kan den manipulerte verdien på 42% være vanskeligere å oppfatte som et faresignal. Dette betyr at en regnskapsbruker som hyppig tar i bruk regnskapet til WorldCom, vil har bedre forutsetninger for å oppdage det røde flagget knyttet til linjekostnadene.

Videre foreligger det en rekke poster i regnskapet med manglende støtte og grunnlag for regnskapsføring. Eksempelvis ble det funnet et beløp på \$334 000 000 den 21.juli 2000 og et beløp på \$560 000 000 den 17. juli 2001, uten støttende regnskapsposter eller videre forklaringer. SEC (2003) legger frem at dette var mangler revisor burde ha oppdaget. I etterkant ser man at revisor ikke har gjennomført tilstrekkelig med tester, og beløpene ble derfor ikke videre undersøkt (SEC, 2003). Ufullstendige noter anses som et rødt flagg og faresignaler som både ansatte i selskapet og regnskapsbrukeren er i posisjon til å vekke mistanke rundt. En regnskapsbruker som ikke legger spesielt merke til de høye beløpene med manglende støtte, vil nødvendigvis ikke oppfatte faresignalet.

Å rapporterte god vekst og lønnsomhet i nedgangstid i bransjen anses som et rødt flagg. Presset for å prestere og opparbeide gode resultatmål sto sentralt. Ebbers som konsernsjef var oppmerksom på sin posisjon og muligheten som forelå, og benyttet dette til å oppmuntre enkelte ansatte til å utføre tvilsomme regnskapsføring. Konsernsjefen eide en betydelig andel aksjer i selskapet, og den fiktive veksten må ha vært svært gunstig for Ebbers personlig.

Uten videre instruksjoner forventet konsernsjefen at de ansatte gjorde hva enn de måtte for å nå målene. De ansatte fikk «løse tøyler» til å utføre rapporteringer som fremstilte de ønskede resultatene (SEC, 2003). På denne måten kunne selskapet vise til vekst på Wall Street og et uriktig bilde av selskapet ble presentert. På grunnlag av disse opplysningene er det mye som tilsier at Ebbers fremsto som en svært dominant leder, noe som anses som et rødt flagg.

Ifølge granskningsrapporten var det ikke bare Ebbers som fremsto som dominant. Rapporten legger frem en email sendt til en av de ansatte etter det ble utarbeidet et budsjett som inneholdt estimater av faktiske kostnader og andre justeringer. Han fikk følgende svar: *“This is complete, complete garbage ... What am I supposed to do with this? What have we been doing for the last six months? This is a real work of trash»*. Et annet lignende tilfelle var da en ansatt ønsket en forklaring på et avvik. En av sjefene ga dette svaret: *“Show those numbers to the damn auditors and I’ll throw you out the f*****g window.”* (SEC, 2003). En lederstil som dette er med på å skape frykt blant ansatte og er gjerne årsaken til unnlattelse av videre rapportering.

Ifølge granskingsrapporten foreligger det ikke bevis på at revisjonsfirmaet var klar over manipulasjonen. Det legges til at SEC ikke lyktes med å komme i kontakt med ansatte i revisjonsselskapet Arthur Andersen, og fikk derfor ikke full tilgang til dokumentene. Andersen utførte ikke en tilstrekkelig revisjon grunnet blant annet unnlattelse av utføring av tester. Revisjonen bar preg av manglede substanshandlinger og test av interne kontroller. Videre opptrådte heller ikke WorldCom oppriktig ovenfor Andersen, og ble tatt for å ha endret på dokumenter med formål å skjule manipuleringer. Andersen ble i etterkant av skandalen tatt for å ødelegge bevis i saken. SEC (2003) legger frem at både Andersen og WorldCom dannet grunnlaget for at manipulasjonen ikke ble oppdaget på et tidligere tidspunkt (SEC, 2003).

Selskapet balanseførte verdier på over ti milliarder dollar som i realiteten skulle vært kostnadsført. Dette førte til et falskt overskudd på 3,6 milliarder dollar. Det forelå en viss mistanke hos analytikere, men det var den interne revisoren som rapporterte manipuleringen. Etter at WorldCom-skandalen ble kjent for offentligheten startet it-børsen å falle kraftig, både i USA og i Europa. Skandalen førte til at 17 000 ansatte fikk sparken i selskapet. Konsernsjefen Bernard J. Ebbers ble dømt for økonomisk utroskap med en fengselsstraff på 25 år (Kinserdal, 2017).

- Dominant leder
- Vise til vekst i nedgangstider
- Uklare noter

5.3 Sponsor Service

Det norske selskapet Sponsor Service ASA ble stiftet desember 1982 av Terje Bogen, og gikk konkurs i 2003. Selskapet var en del av et stort konsern, hvor Sponsor Service var morselskap til en rekke datterselskap både i Norge og i utlandet. Selskapet opererte innenfor flere områder hvor sponning av idrett og kulturliv var et av hovedområdene. På dette området var Sponsor Service markedsleder (Siebke, 2006). Selskapet fungerte som en mellommann og jobbet med å opparbeide avtaler mellom samarbeidspartnere og sponsorrettigheter. I perioden 1999 – 2000 befant selskapet seg i en krevende posisjon økonomisk, og var avhengig av finansieringshjelp for at driften kunne gå rundt. Nedgang av sponsoroppdrag samt svekket omdømme etter begått lovbrudd, var faktorer som førte til selskapets konkurs i 2003 (Siebke, 2006).

Hvordan foregikk manipuleringen?

Sponsor Service manipulerte regnskapet ved blant annet å inntektsføre enkelte kontrakter før den var endelig signert og avtalt med partene involvert. Selskapet førte kontraktene på en egen konto kalt “unsigned contracts”. Daglig leder, Terje Bogen, instruerte de ansatte til å utføre bokføring av kontrakter ved å gi beskjed om at han personlig hadde inngått en muntlig avtale (Kinserdal et al., 2017).

I retten ble det brakt frem et eksempel med Aker hvor forretningsmannen Kjell Inge Røkke, la frem på hvilke grunnlag en angivelig avtale mellom Aker og Sponsor Service ble til. Avtalen ble ansett inngått fra Sponsor Service sin side etter et uforpliktende møte mellom partene. Røkke bekreftet i retten at Aker aldri samtykket til en avtaleinngåelse (Kinserdal, 2017). Det ble kun utført en uhøytidelig samtale og det forelå ingen endelig kundecontrakt, og heller ikke et grunnlag for inntektsføring. Ifølge retten avla Sponsor Service bevisst uriktige regnskaper ved å inntektsføre ikke absolutte avtaler. Konsernsjefen ble tiltalt for å ha inntektsført sponsoravtaler med et feilaktig beløp 55 millioner kroner i 2001 (Aarset, 2006).

Inntektsføringen til Sponsor Service bryter med transaksjonsprinsippet, og var ikke i samsvar med NRS og det resultatorienterte rammeverket. Transaksjonstidspunktet regnes som tidspunktet for overføring av risiko og kontroll, og er avgjørende for verdien på vederlaget. En slik overføring har ikke funnet sted før en endelig avtale er inngått og signert. Selskapet inntektsførte kontrakter på det tidspunktet de selv mente at avtalen var inngått. Ut fra beskrivelsen ovenfor anses den skjønnsmessige vurderingen av transaksjonstidspunktet som en svært uaktsom vurdering. Faktum var i flere tilfeller at den endelige salgavtalen ikke var signert. Dersom det heller ikke forelå sannsynlighet for at avtalen ville bli signert på et senere tidspunkt, har selskapet inntektsført fiktive inntekter.

Videre førte selskapet en betydelig grad av utviklingskostnader og anskaffelseskostnader i balansen (Siebke, 2006). Dette strider med sammenstillingsprinsippet da kostnadene ikke ble ført i samme periode som tilhørende inntekter. Kostnadene skulle blitt kostnadsført i periodene inntekten ble opptjent. Dette førte til at balansen ble overvurdert i perioden 2000 - 2002. Konsekvensen var en høyere balanseført verdi enn hva som var tilfellet (Aarset, 2006). Når det *ikke* foreligger en direkte sammenheng mellom inntekter og kostnader, vil det være behov for en skjønnsmessig vurdering for å sikre at regnskapsføringen er i samsvar med sammenstillingsprinsippet (Siebke, 2006).

En annen vesentlig årsak til at inntektssiden ble kraftig overvurdert er valget av brutto presentasjon av inntektene. Det er ikke alltid like klart hvem som opptrer som agent og hvem som opptrer som prinsipal. Brutto presentasjon av et regnskap skal kun anvendes av aktører som opptrer som prinsipal i et marked. I motsetning skal en agent presentere regnskapet netto. En bruttoføring vil ikke stride mot god regnskapsskikk og ifølge Oslo Tingrett (2009) var regnskapsføringen på dette punktet rettmessig. Det er derimot flere argumenter for at Sponsor Service fungerte som agent, og ikke som prinsipal. Sponsoravtalene selskapet inngikk med idrettsforbund og kulturinstitusjoner genererte en provisjon til Sponsor Service på 20-30%, og en *agents* vederlag er i form av provisjon. Selskapet hadde kun rett på en prosentandel av kontraktsummen og resterende tilhørte ikke Sponsor Service. En bruttoføring vil i dette tilfellet derfor stride med regnskapsreglene.

I tillegg er det prinsipalen som står med hovedansvaret når det gjelder oppfyllelse av selve kontrakten. Sponsor Service fungerte som en mellommann mellom partene. Det primære

forretningsområdet besto av å skaffe sponsor til samarbeidspartnere, og hovedansvaret lå ikke på oppfyllelse av kontraktene. Dette tyder på at selskapet opptrådte som agent. I tillegg er nettofremføring mer normalt i bransjen. Mye tilsier derfor at en brutto presentasjon ikke var hensiktsmessig for noen andre enn Sponsor Service selv.

Manipuleringsmetoder

- Inntektsført for tidlig
- Inntektsført fiktive inntekter
- Balanseføring fremfor kostnadsføring

Kunne manipuleringen vært oppdaget tidligere?

Et mistenkelig moment i Sponsor Service-saken selve fordelingsnøkkelen til selskapets inntektsføring. Det vesentlige angående fordelingsnøkkelen er at den inntektsførte prosentandelen ved avtaleinngåelse endret seg med tiden, og selskapet inntektsførte en stadig økende andel av fortjenesten. I 2001 hadde fordelingsnøkkelen steget og selskapet inntektsførte hele 75% allerede ved avtaleinngåelse. Dersom opptjeningsprosessen foregår over tid er det kun den leverte ytelsen som skal inntektsføres. Resterende vederlag må estimeres og føres som uopptjent inntekt, og inntektsføres i takt med opptjeningen. Det kan være vanskelig å se at fordelingsnøkkelen til Sponsor Service har noe sammenheng med virkeligheten. Likevel kan det være sannsynlig at mesteparten av arbeidet ved en sponsorkontrakt utføres idet avtalen inngås. Valg av fordelingsnøkkel krever en skjønnsmessig vurdering som skal forklares i notene. Inntektsføringen til Sponsor Service var uansett i strid med opptjeningsprinsippet ettersom at flere av avtalene aldri ble inngått.

Ifølge Oslo Tingrett strekker Sponsor Service transaksjonsprinsippet svært langt ved å inntektsføre 75% allerede ved avtaleinngåelse. I 1999 inntektsførte selskapet 60%, mens i 2001 steg prosentandelen til 75%. Selskapet hadde på denne måten ingen sikkerhetsmargin dersom det for eksempel skulle oppstå forsinkelser ved betaling fra sponsorene eller ved tilfeller hvor kontrakten aldri ble signert (Oslo Tingrett, 2006).

Nedenfor følger et eksempel som illustrerer forskjellen på den regnskapsmessige fremstillingen ved bruk av netto- og bruttometode. Eksempelet tar utgangspunkt i et honorar på 25% av en brutto inntekt på 200 000, hvor 75% inntektsføres ved avtaleinngåelse. Resterende inntekter

føres løpende. Kontrakten har en 5 års varighet. En kontraktsum på 200 000 med et honorar på 25%, betyr at resterende 75% ikke har tilhørighet til Sponsor Service. De to føringene får det samme resultatet på både resultat og egenkapital, og i tillegg er kontantstrømmen identisk.

Bruttoføring:	0	1	2	3	4	5	Totalt
Driftsinntekt	150 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	200 000
Driftskostnad	112 500	7 500	7 500	7 500	7 500	7 500	150 000
Resultat	37 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	50 000
Kontantstrøm:							
Innbetalt		40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	200 000
Utbetalt		30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	150 000
Netto kontantstrøm		10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	50 000

Tabell 5: Eksempel på bruttoføring

Nettoføring:	0	1	2	3	4	Totalt
Driftsinntekt	37 500	2 500	2 500	2 500	2 500	50 000
Kontantstrøm:						
Innbetalt		40 000	40 000	40 000	40 000	200 000
Utbetalt		30 000	30 000	30 000	30 000	150 000
Netto kontantstrøm		10 000	10 000	10 000	10 000	50 000

Tabell 6: Eksempel på nettoføring

Problemet med å bruke bruttometoden ligger i de oppblåste tallstørrelsene på både inntekts- og kostnadssiden. Sammenligninger av nøkkeltall og benchmarking kan for eksempel bli problematisk. Det kan også være vanskeligere for investorer og andre interessenter å anføre rasjonelle prognoser for fremtiden, og det vil være vanskelig for brukeren å danne seg en oppfatning av selskapets omsetning. Derfor burde selskapet ha tilhørende god og informativ noteinformasjon. Dette var ikke tilfellet, og noteopplysningene hadde flere vesentlige mangler (Oslo Tingrett, 2009). Uklare noter anses som et rødt flagg.

Et annet mistenkelig moment illustreres i tabellen nedenfor, hvor det presenteres tall fra Oslo Tingrett (2009). Økningen i de to balansepostene skal være grunnet «ufaktureringsgraden». Dette er et forholdstall som illustrerer hvor mye av inntektsførte inntekter som faktisk er fakturert. Forholdstallet endret seg fra 73% i 2000 til 39% i 2001, noe retten beskriver som dramatisk. Dette skal være en vesentlig årsak til økningen i «andre fordringer» og «opptjent provisjon sponsoravtaler». «Andre langsiktige fordringer» var knyttet til enkelte prosjekter som angivelig skal ha krevd forhåndsbetalinger (investeringer), mens inntekten kom på et senere tidspunkt. Kostnadene knyttet til balanseposten var forbundet med rettighetsavtaler som var inngått eller i ferd med å inngås, og utgjorde ikke «vanlige» fordringer med en skyldende

motpart. Økningen i denne balanseposten samt økningen i «ufaktureringsgraden» burde ifølge tingretten være grunn til ekstra aktpågivenhet for regnskapsbrukeren.

	1998	1999	2000	2001
Andre fordringer	31 800	61 600	95 700	144 400
Opptjent provisjon sponsoravtaler	48 100	77 700	123 900	160 200
Andre langsiktige fordringer	11 800	29 900	62 300	125 300

Tabell 7: Økning i balanseposter (tall i 1000)

Et annet bemerkelsesverdig moment knyttet til «langsiktige fordringer» er omløpshastigheten. Nøkkeltallet ble redusert fra 7,9 til 2,9 på to år og gir grunn til videre undersøkelser for regnskapsbrukeren. Det samme gjelder utviklingen i driftsinntektene til Sponsor Service. I 1999 vokste inntektene med 3%, mens i 2001 vokste inntektene med hele 37%. Dette er en prosentandel som ikke vil være holdbart i det lange løp, og anses derfor som et rødt flagg. Vekst i driftsinntekter sammenlignet med vekst i langsiktige fordringer tydeliggjør faresignalet.

Nettoføring:	1998	1999	2000	2001
Driftsinntekt	229 300	236 300	264 600	362 000
Vekst driftsinntekter		3%	12%	37%
Vekst andre langsiktige fordringer		158%	108%	101%
Omløpshastighet langsiktige fordringer		7,9	4,3	2,9

Tabell 8: Vekst driftsinntekter og omløpshastighet (tall i 1000)

Regnskapsmanipuleringen til Sponsor Service førte til et resultat før skatt på 31 millioner kroner for selskapet, og 31.4 millioner kroner for konsernet. I realiteten var resultatet negativt. Regnskapsføringen ga grunnlag for utbetaling av uberettigede bonuser til konsernsjefen og økonomisjefen på en totalsum på 947 600 kroner (Oslo Tingrett, 2006). Utbetaling av bonuser av betydelige summer til toppledelsen, er å anse som et rødt flagg. Høye bonuser trenger ikke nødvendigvis være et faresignal, og det kan være vanskelig for regnskapsbruker å oppfatte dette som et rødt flagg ettersom at det manipulererte regnskapet gir grunnlag for selve bonusutbetalingen. Unormalt høye bonuser burde uansett vekke skepsis hos brukeren.

Sponsor Service benyttet en svært aggressiv inntektsføring. Selskapet inntektsføre inntekter for tidlig, samt inntektsførte fiktive inntekter. I tillegg flyttet selskapet kostnader fra inneværende periode til senere perioder (Oslo Tingrett, 2009). Denne regnskapsføringen fører til periodiseringsfeil hvor det ikke ligger til grunn en rettmessig sammenstilling mellom inntekter og kostnader.

I årene 1998-2001 opplevde både Sponsor Service og resten av markedet en negativ nedgangskonjunktur. Børsene falt på både nasjonalt og internasjonalt nivå grunnet blant annet dot.com krisen og 11.september (Oslo Tingrett, 2009). Daglig leder instruerte ansatte til å inntektsføre avtaler før den var inngått. Mye tyder på at Bogen fremsto som en dominant leder, noe som anses som et generelt rødt flagg. Grunnet nedgangstider samt utbetalinger av uberettiget bonuser var selskapet avhengig av lån fra banker. Både aksjeutbytter og bonuser ble utbetalt før likvide midler faktisk tilfløt selskapet (Oslo Tingrett, 2009). Vanskeligheter med å innfri lånebetingelser anses også som et rødt flagg.

Til tross for flere røde flagg avla revisjonsselskapet EY to rene revisjonsberetninger i år 2000 og 2001. Det er også bemerkelsesverdig at revisor ble brukt som rådgiver for Sponsor Service, noe som er med på å svekke revisors uavhengighet. I tillegg skal revisor og Terje Bogen vært venner på privaten. Dette strider med de subjektive uavhengighetsreglene for en revisor. Revisjonshonoraret har også vist seg å være av betydelig sum. Det dannet seg derfor synlige røde flagg knyttet til revisor, da både revisjonshonorar og omfanget av rådgivning skal spesifiseres i note (Oslo Tingrett, 2009).

Et annet identifiserbart rødt flagg var selskapets økende kundefordringer (Oslo Tingrett, 2009). En konsekvens av økte kundefordringer er redusert omløpshastighet og økt kredittid. Grunnet oppgavens begrensning er dette forhold som ikke blir analysert i Sponsor Service-skandalen, men illustreres i Finance Credit-, FAST- og Toshiba-saken.

Røde flagg

- Kraftig økning i kundefordringer
- Operasjonell kontantstrøm henger ikke sammen med driftsinntekter
- Dominant leder
- Uklare noteopplysninger
- Høye revisjonshonorar
- Svekket uavhengighet til revisor
- Kraftig vekst i driftsinntekter
- «covenants»-problemer

5.4 Finance Credit

Finance Credit ble grunnlagt i 1990 av Torgeir Stensrud og Trond G. Kristoffersen. Selskapets forretningsmodell var å kjøpe opp utenforstående fordringer fra andre selskap. Selskapet hadde en kompleks selskapsstruktur med datterselskap i blant annet Sverige, Danmark, Finland og Storbritannia. I 2002 gikk selskapet konkurs og Stensrud og Kristoffersen ble anklaget for å ha manipulert regnskapet. Skandalen regnes som en av de største i Norge og Stensrud ble dømt til ni års fengsel (Thomassen, 2014).

Hovedsakelig gikk skandalen ut på ulovlig tilegning av lån og kreditter. Selskapet ble tatt for manipuleringer knyttet til fiktive inntekter, manglende tapsavsetninger og interne transaksjoner. Selskapet hadde flere datterselskap som dannet en innviklet selskapsstruktur, noe som i likhet med Lunde-skandalen, gjorde det vanskelig å oppdage at flere av transaksjonene var med nærstående parter (Heskestad, 2015).

Hvordan foregikk manipuleringen?

Selskapet drev med oppkjøp av fordringsporteføljer og var avhengig av lånefinansiering. Grunnet dette var selskapet avhengig av å oppnå den egenkapitalen som var nødvendig for få lån og kreditter fra bankene (Heskestad, 2015). Finance Credit førte bankene bak lyset ved å blåse opp inntektene i selskapet. Etter hvert ble selskapet tungt belånt og avhengig av flere låneforbindelser.

Finance Credit opprettet en rekke datterselskap som skulle kjøpe og eie ulike porteføljer. Datterselskapene drev stadig med skifte av både navn og tilhørighet, og selskapsstrukturen utviklet seg til å bli svært kompleks (Oslo tingrett, 2007). De oppkjøpte fordringsporteføljene skulle i realiteten blitt tapsført dersom de var misligholdt. Dette ble ikke gjort. Derimot ble fordringene som var kjøpt til under pålydende, skrevet opp til pålydende (Heskestad 2015).

Tall hentet fra Oslo Tingrett (2005) illustrerer hvor overvurderte salgsinntektene var. En betydelig del av salgsinntektene var fiktive. De «virkelige» tallene er basert på estimat oppgitt i dommen og kan derfor variere noe. Store deler av den fiktive inntektsføringen var knyttet til «management fee». «Management fee» er et gebyr som belastes av en investeringsforvalter for å forvalte et fond. Denne typen inntekt var derfor en sentral del av de rapporterte inntektene til Finance Credit.

	1998	1999	2000	2001
Rapporterte SI	46 294 817	75 900 636	91 368 347	203 040 000
Vekst i rapportert SI		63,9%	20%	122%
Virkelige SI	17 294 817	36 900 636	44 368 347	
Overvurdert	29 000 000	39 000 000	47 000 000	

Tabell 9: Rapporterte og virkelige salgsinntekter

Rapporteringen av «Management fee» var i betydelig grad basert på ikke reelle inntekter som i stor grad var knyttet til transaksjoner med nærstående. De nærstående selskapene ble fakturert for tjenesten selv om Finance Credit var klar over at flere av datterselskapene ikke hadde mulighet til å gjøre opp for seg (Heskestad, 2015). I tillegg samsvarte ikke de interne faktureringene av «management fees» med de reelle tjenestene som ble utført.

Manipuleringsmetoder

- Fiktive salg
- Unngå å føre fordringer til pålydende
- Fiktiv inntektsføring knyttet til «management fees»
- Transaksjoner med nærstående

Kunne regnskapsmanipuleringen vært oppdaget tidligere?

Finance Credit opererte med en svært komplisert selskapsstruktur. Den uoversiktlige strukturen gjorde det vanskeligere for regnskapsbrukeren å forstå regnskapet, og bidro til redusert informasjonskvalitet (Heskestad, 2015). Samtidig medførte dette økt mulighet for ledelsen til å føre regnskapsbrukeren bak lyset. Komplisert selskapsstruktur anses som et rødt flagg, og det ble vanskelig for både revisor og banker å oppfatte at flere transaksjoner var med nærstående parter. Konsernregnskapet skal presentere konsernet som én økonomisk enhet, i motsetning Finance Credit unnlot å eliminere betydelige poster.

I tillegg til uklare noter, forfalsket selskapet noteopplysninger ved flere tilfeller.

Et eksempel på en forfalsket note fremkommer av regnskapet for 1998, i note 4 andre avsnitt. Den opprinnelige noten lød som følger: *”Betydelige deler av driftsinntektene og renteinntektene kommer fra selskapene som nevnt ovenfor, samt at det i driftskostnadene inngår vesentlige kostnadsrefusjoner fra ovenfornevnte selskaper. I første halvår vil avtalene med disse selskapene opphøre”* (Oslo Tingrett, 2005, s. 14). Da regnskapet med revisjonsberetning ble

sendt til Regnskapsregisteret i Brønnøysund manglet det avgjørende informasjon i noten. Da lød note 4 som følger: «*Deler av Finance Credit Norge ASA sine driftsinntekter kommer fra ovenfornevnte selskaper*» (Oslo Tingrett, 2005, s.14).

Manipulering av noteopplysninger og regnskapstall førte til at selskapet fikk innfridd lånebetingelser. Manglende noteopplysninger bidrar til å kamuflere risiko og anses som et rødt flagg. Det kom frem i retten at Kristoffersen og Stensrud tok i bruk den såkalte «hurra-meg-rundt-metoden». Med denne metoden klarte selskapet tilsynelatende å oppnå de resultatene som var nødvendig. Metoden gikk ut på å regnskapsføre fiktive transaksjoner og forfalske underskrifter. De uoversiktlige notene og den såkalte regnskapsmetoden var med på å vekke mistanke hos revisor i 1998. Grunnet revisors mistanker valgte lederne å bytte revisor (NRK, 2005). Det å bytte revisor er spesielt i ettertid å anse som et rødt flagg, da dette kan indikerer at det foreligger uenigheter mellom revisor og kunden.

Et annet rødt flagg er knyttet til inntektsposten «Management fee». Denne posten bestod av transaksjoner med nærstående parter, og slike inntekter bærer alltid med seg risiko (Heskestad, 2014a). «Management fee» var en betydelig del av selskapets inntekter og kundefordringer, og utgjorde i 1998 26 MNOK av inntekten, noe som tilsvarer 50% av totale inntekter. Dette anses som svært urovekkende, og spesielt ettersom motparten i realiteten ikke var i stand til å gjøre opp for seg. Samtidig var inntektsposten voksende. Fordringer med nærstående parter som har en unormal vekst burde vekke skepsis, da dette danner røde flagg relatert til fiktiv inntektsføring (Heskestad, 2014b).

Videre forelå det også et faresignal knyttet til kundefordringene. Kundefordringene økte kraftig på grunn av den fiktive inntektsføringen. Reelle tall hentet fra dommen fremsatt i Tingretten (2005) illustrerer at økningen i kundefordringer ikke henger sammen med økning i omsetning. Dette er forhold som resulterte i redusert omløpshastighet. Unormal økning i kundefordringer kan i motsetning være et resultat av utvidete kredittider eller manglende tapsavsetning. Fra 1998 til 2001 ble omløpshastigheten redusert fra 44% til 22%. Dersom man studerer kundenes kredittid fremkommer det røde flagget enda tydeligere. Generelt sett ønsker bedrifter lavest mulig kredittid da dette betyr at selskapet får innbetaling fra kunder raskest mulig. I år 2000 var kredittiden til Finance Credit på i overkant av 5 år. Dette er en ekstremt lang kredittid som

burde vekke oppmerksomhet. Et annet faresignal var utviklingen i kredittiden som gikk fra 882 til 1044 dager på et år.

	1998	1999	2000	2001
Salgsinntekt	46	76	91	203
Kundefordringer	105	336	611	562
Omløpshastighet kunder	0,44	0,23	0,15	0,22
Kredittid kunder (dager)	822	1044	1873	1040

Tabell 10: Kredittid kunder og omløpshastighet (tall i MNOK)

Manipulasjonen i Finance Credit medførte at ulike bankforbindelser utga kreditter på omlag 1,5 milliarder kroner totalt til selskapet (Heskestad, 2014b). For å få et klarere bilde av selskapets kundefordringer kan det være interessant å se på hvor stor andel av balanseposten som kom fra eksterne kunder. I balansen per 31.12.1999 hadde konsernet oppført 336 MNOK, hvorav 137 MNOK knyttes til eksterne kunder. Utover dette utgjorde fordringene med datterselskap og aksjonærens nærstående utenfor konsernet henholdsvis 53 MNOK og 145 MNOK. Dette setter lys på hvor tungt posten var preget av nærstående transaksjoner (Oslo Tingrett, 2005).

Nærstående selskap	145
Datterselskap	53
= Delsum	198
Eksterne kunder	137
= «Kundefordringer» i konsernet	336

Tabell 11: Oppdeling av kundefordringene i Finance Credit konsernet (tall i MNOK)

Røde flagg

- Innviklet selskapsstruktur
- Manglende noteopplysninger
- Tungt belånt
- Bytte av revisor
- Transaksjoner med nærstående
- Økte kundefordringer
- Redusert omløpshastighet
- Lang kredittid

5.5 Fast Search and Transfer

Fast Search and Transfer (FAST) var et Norsk IT-selskap dannet i 1997. Teknologien til selskapet var en søkemotor kalt «alltheweb.com», og var tilsvarende google sin. Hele denne tjenesten ble solgt til Yahoo i 2003. Etter salget fortsatte FAST å utvikle søkemotorer tilrettelagt for bedrifter. Søkemotoren ble brukt til å søke i bedrifters dokumenter og databaser. I 2008 ble selskapet kjøpt opp av Microsoft og omgjort til et heleid datterselskap. Det var i forbindelse med salget manipuleringene i regnskapet blir avslørt (Haugnes, 2012).

FAST var et selskap som gang på gang rapporterte rekordomsetninger. I første kvartal av 2007 rapporterte selskapet en omsetning som tilsvarte en vekst på 50% fra året før. Det eneste som sto i fokus for FAST var hvor mye selskapet klarte å selge. Det å skape gevinst på bunnlinjen var ikke en prioritet. Ifølge Skaalmo & Sundnes (2013) handlet det bare om en ting for selskapet: “Det handlet om å vokse, eller visne bort” (Skaalmo & Sundnes, 2013).

Hvordan foregikk manipuleringen?

FAST er kjent for den selvutviklede prøve-avtalen “Memorandum of Understanding” (MoU). Avtalen gikk ut på at kunden fikk teste ut søkemotoren til FAST kostnadsfritt. Dersom kunden var fornøyd kunne de senere forhandle frem en bindende avtale. Ifølge selskapet selv fungerte en MoU-avtale på samme måte som en endelig salgssavtale, da flertallet av disse intensjonsavtalene senere resulterte i bindende avtaler. Dette førte til at selskapet inntektsførte flere intensjonsavtaler som aldri resulterte i en endelig kontrakt (Skaalmo & Sundnes, 2013).

Inntekter skal ikke utføres før overføring av kontroll har funnet sted. Det kan argumenteres både for og imot at en overføring har funnet sted. Det er dog vanskelig å finne argumenter for at inntektsføringen til FAST var rettmessig. Ved en MoU-avtale er riktignok varen overført til kunden. Det kan dermed antas at kjøperen faktisk har kontroll og råderett over varen. På den andre siden var varen kun overført til kunden for en gitt prøveperiode, uten at det ble overført noe vederlag. Dette taler imot at kontroll var overført til kunden. Det er lite som tyder på at inntektsføringen til selskapet er i tråd med reglene for inntektsføring. FAST drev med en svært aggressiv inntektsføring. I realiteten skal en intensjonsavtale aldri inntektsføres.

Da den en av eieren i FAST, Ali Riaz, brått leverte oppsigelse i 2006, falt salgsinntektene betydelig. Selskapet sto ovenfor en salgsreduksjon på 75 MNOK. Det oppsto dermed et press

for å opprettholde sitt «image». Tidligere ble selskapet karakterisert som et suksessrikt vekstselskap og FAST valgte derfor å manipulere regnskapet. Det var på denne tiden problemene startet å vise seg internt i selskapet.

På slutten av fjerde kvartal samme år signerte selskapet en MoU-avtale med Telstra verdt 90 MNOK . FAST bokførte 90 MNOK og regnskapsåret 2006 var reddet. Det viser seg senere at denne avtalen aldri resulterte i kjøp av Software fra FAST (Skaalmo & Sundnes, 2013). Et annet mistenkelig tilfelle var avtalen med det amerikanske selskapet Accoona, som oppsto mot slutten av 2006. Accoona kjøpte en kontrakt av FAST med en verdi på 14 MNOK finansiert med aksjer og opsjoner. Likevel bokførte FAST salget som kontanter, og hevdet at de aldri mottok aksjer som betaling for denne avtalen.

Manipuleringsmetoder

- Aggressiv inntektsføring
- Inntektsført for tidlig
- Inntektsført fiktive inntekter

Kunne manipuleringen vært oppdaget tidligere?

Det oppsto en glipp i 2007, da en intern styrepresentasjon ble tilgjengelig på internett. Dette utløste granskingen av regnskapet. To av toppsjefene hadde egne private selskap og det ble oppdaget transaksjoner mellom disse og FAST. I årene 2006 og 2007 ble i overkant av 30 MNOK utbetalt til selskap som var eid og/eller kontrollert av nærstående parter (Skaalmo & Sundnes, 2013). I tillegg viste det seg at disse selskapene skal ha «kjøpt» programvare for 18 MNOK. FAST fikk aldri noen reelle innbetalinger for dette kjøpet. Unøyaktige noter med manglende informasjon anses som et rødt flagg. Det skal i realiteten fremkomme av regnskapsinformasjonen hvilke selskap som er av nærstående art. Manglende noteopplysninger er dog vanskelig eller umulig for regnskapsbrukeren å oppfatte som et faresignal.

Inntektsføringen av intensjonsavtalene resulterte i en inntektsføring av ikke reelle kontrakter på over 80 MNOK. I tillegg var det utbetalt over 30 MNOK til stråselskap. Tross manipuleringene ble det levert en ren revisjonsberetning av Deloitte i 2006. Revisor, Trond E. Hov, mener selv at han har blitt lurt av regnskapet til FAST. Den aggressive inntektsføringen førte til at omløpshastigheten ble redusert. Tallene nedenfor presenteres av Heskestad (2018) og illustrerer

en reduserende omløpshastighet fra 2,06 i 2005 til 1,68 i 2006. Dette er grunnet økning i kundefordringene. I enkelte tilfeller tilstrømmet inntekten selskapet i en senere periode, mens i andre tilfeller hadde selskapet ingen inntektsstrøm i vente. Økte kundefordringer og redusert omløpshastighet anses som røde flagg tilgjengelige for regnskapsbrukeren.

	2004	2005	2006
Driftsinntekt	66 374	100 233	162 645
Driftsresultat	5 704	6 950	2 545
Kundefordringer (KF)		48 888	97 130
Økning i KF			99%
Omløpshastighet kunder		2,05	1,68
Kredittid kunder (dager)		175	215

Tabell 12: Kredittid kunder (tall i 1000)

Selv om økte kundefordringer anses som røde flagg, kan det i enkelte tilfeller også være et tegn på lengre kredittid. FAST økte nemlig kredittiden sin med 40 dager fra 2005 til 2006. Dette behøver ikke være et problem i seg selv. Derimot økte kredittiden videre til tilnærmet syv måneder i 2006. Dette anses absolutt som et rødt flagg sammenlignet med hva som anses som «normal» kredittid, som gjerne er på rundt 30-50 dager. Kredittiden vil variere fra bedrift til bedrift, og her er det vesentlig å sammenligne med foregående år eller hva som anses som bransjenormalen. Redusert omløpshastighet vil også være en antydning på økt kredittid.

En av konsekvensene ved den lange kredittiden er utviklingen i kontantstrømmen. En operasjonell kontantstrøm som ikke utvikles i takt med omsetningen er et faresignal. Fra 2005 til 2006 gikk den operasjonelle kontantstrømmen i FAST fra å være positiv til negativ. I motsetning oppsto det en positiv økning i omsetningen (Heskestad, 2018).

	2005	2006
Økning driftsinntekt	51%	62%
Operasjonell kontantstrøm	12 226	-1 628

Tabell 13: Operasjonell kontantstrøm (tall i 1000)

Bokføring av for høye inntekter og aggressiv inntektsføring fører til at selskapet alltid ønsker å oppnå enda høyere inntekter for neste periode. Aggressiv målsetting som dette blir fort en ond sirkel. En tredjedel av inntektene var basert på avtaler som aldri ble signert (Skaalmo & Sundnes, 2013).

- Manglende noter
- Økte kundefordringer
- Redusert omløpshastighet
- Transaksjoner med nærstående

5.6 Kraft & Kultur

Kraft & Kultur ble grunnlagt i år 2000, og var et svensk datterselskap av Troms Kraft. Selskapet solgte kulturprodukter og økologiske produkter sammen med fornybar strøm. Flere hundre svenske kommuner kjøpte strøm av selskapet. Lederen i selskapet, Boris Benulic, viste til gode resultater og omsetningen steg kraftig fra start. Dette fortsatte helt frem til 2011. Benulic ble dømt for grov regnskapssvindel og utroskap på over 1,7 milliarder kroner (Mogård, 2015).

For Troms Kraft utgjorde 3 milliarder av inntektene i 2011 konsoliderte inntekter fra Kraft og Kultur, noe som tilsvarte 50% av konsernets totale inntekter. Kraft & Kultur leverte en sammensetning av kulturprodukter og økologiske produkter, sammen med fornybar strøm. Målgruppen til selskapet var derfor miljø- og kulturbevisste kunder (Troms Kraft AS, 2011). Strategien til selskapet var å kjøpe fornybar energi til markedspris, forså å distribuere strømmen videre ved en fastprisavtale. Fastprisavtaler var nyttig for å opprettholde markedsandeler samt vinne nye. Denne typen avtaler sikret også selskapet for svingninger i markedet.

Hvordan foregikk manipuleringen?

For å redusere risiko ved svingninger i markedet skal fastprisavtaler være sikret. Selskapet inngikk dog flere avtaler uten at avtalene var prissikret, og det oppsto på denne måten tap i selskapet. Det var dette tapet selskapet ønsket å kamuflere ved å utføre fiktive inntektsføringer. Grunnet manglende sikringsavtale så selskapet seg nødt til å manipulere pris og volum i avtalene for å skjule store tap.

I avtaler hvor det ikke forelå prissikring kan det spekuleres i om selskapet hadde informasjonsplikt ved eventuelle endringer. Flere mener at det ikke foreligger plikt til å anvende sikringsbokføring i henhold til GRS. Det er dog underlig at det foreligger valgmulighet ettersom sikring inngår i GRS som et eget regnskapsprinsipp (Heskestad, 2015). Det er ikke utviklet egne veiledninger for bruk av sikring, og praksis kan dermed være sprikende (Gjesdal, 2003).

Kraft & Kultur utarbeidet trolig selskapsregnskapet etter svensk regnskapslov. Dette anses som utenfor oppgavens rammer og momentet undersøkes derav ikke nærmere.

Regnspasmanipuleringen foregikk i årene 2002 til 2011, og Benulic anses som hovedpersonen for manipuleringen (Mogård, 2015). Regnskapsposten «påløpte, ikke fakturert inntekter» ble brukt til fiktiv inntektsføring. Denne regnskapsposten, på svensk er omtalt som «upplupne inntekter» (heretter kalt UI), skal angivelig ha vist salgsinntekter som var opptjent, men ikke fakturert til kunden (EY, 2012).

UI ble estimert som følge av en modell etablert av konsernet. Modellen besto av feilaktige inndata, og verdien på inntektsføringen ble derfor altfor høy. Inntektene i regnskapsposten i realiteten fiktive fantes, og selskapet ble stående med enorme utestående fordringer. I tillegg ble rapporter tatt ut fra faktureringsystemet og redigert i en egen Excel-fil. Dette gjorde det vanskelig å kontrollere informasjonen mot faktureringsystemet. Informasjon som for eksempel faktureringsdato, leveranseperiode eller fakturanummer ble fjernet. I tillegg ble flere fakturaer bokført tre ganger. Første gang ble fakturaen fakturert som normalt, andre gang med et fiktivt volum og tredje gang med en pris som var verdsatt for høy (Alexandersen, Sæbbe & Endresen, 2014).

Benulic mente selv han ikke var skyldig i manipuleringene, men at det var styret som ønsket å skjule tap i virksomheten. Derimot viser granskningsrapporten til EY (2012) at Benulic skal ha sendt flere e-poster hvor han beskriver hvordan og hvilke tall som skulle manipuleres, i tillegg til hvordan en eventuell forklaring til revisor skulle være.

Manipuleringsmetoder

- Inntektsført for tidlig
- Bokført fakturaer flere ganger
- Redigering av relevant fakturainformasjon
- Inntektsført fiktive inntekter

Kunne manipuleringen vært oppdaget tidligere?

Tallene i tabellen nedenfor er hentet fra granskingsrapporten til EY (2002) og illustrerer økningen i omsetning fra 2003 til 2010. I år 2010 har selskapet en økning i omsetning på hele 74%, mens i 2004 var den på 18%. Sammenligner man veksten i selskapet med resten av

strømbransjen, virker veksten svært mistenkelig. I strømbransjen leverer ulike aktører tilnærmet like varer, og prisen er den største forskjellen mellom de ulike aktørene. En økning på 74% i omsetning virker mistenkelig, men kan for eksempel være et tegn på manglende tapsavsetning. Selskapet fokuserte på miljøet og leverte supplerende kulturattributter i tillegg til strøm. Det er likevel lite sannsynlig at dette er årsaken til den kraftige veksten. Kulturandelen i selskapet har nemlig vist seg å gå med tap.

År	Antall ansatte	Volum levert (GWh)	Økning i volum	Total omsetning (MSEK)	Økning i omsetning
2003	13	1692		568	
2004	13	1977	17 %	671	18 %
2005	14	1934	(2%)	728	8 %
2006	18	2122	10 %	850	17 %
2007	18	1995	(6%)	1 000	18 %
2008	30	2132	7 %	1 298	30 %
2009	49	2315	9 %	1 514	17 %
2010	91	3234	40 %	2 630	74 %

Tabell 14: Kraft & Kultur – vekst 2003 – 2010

Posten UI utgjorde en vesentlig del av balansen til Kraft & Kultur. Granskningsrapporten legger frem følgende nøkkeltall relatert til UI.

År	UI	Omsetning	Sum eiendeler	Omløpshastighet
2002	78	228	250	2,92
2003	225	567	369	2,52
2004	290	665	511	2,29
2005	366	700	601	1,91
2006	414	803	786	1,93
2007	509	972	986	1,91
2008	745	1249	1289	1,68
2009	990	1396	1748	1,41
2010	1637	2205	2619	1,35

Tabell 15: Omløpshastighet UI (tall i MSEK)

Svenske kommuner utgjorde en stor del av kundemassen til selskapet, og dette skal ifølge selskapet være årsaken til den markante størrelsen på balanseposten. Strømforbruket fra oktober til desember ble ikke fakturert før neste periode, da faktureringen ble gjort etterskuddsvis. I tillegg førte strømbruk ut over kontrakten til tilleggsfakturering etter årsskifte (EY, 2012). Denne faktureringsprosessen tilsier at UI består av opptjent inntekt i slutten av året eller i løpet av siste kvartal. Det vil derfor være naturlig å forvente at balanseposten utgjør ca. 25% av årets omsetning (EY, 2012). Tabellen under presenterer forholdstall hentet fra granskningsrapporten til EY. I 2003 utgjorde UI 34% av omsetningen til selskapet, mens i 2010 lå prosentandelen på

hele 74%. Dette betyr at 74% av omsetningen til selskapet ikke var fakturert på slutten av året. Både veksten i balanseposten og det betydelige omfanget er å anse som alarmerende faresignal.

År	UI i % av eiendeler	UI i % av omsetning
2002	31 %	34%
2003	61 %	40%
2004	57 %	44%
2005	61 %	52%
2006	53 %	52 %
2007	52 %	52 %
2008	58 %	60 %
2009	57 %	71 %
2010	63 %	74 %

Tabell 16: UI i prosent av eiendeler og omsetning

Et annet rødt flagg knyttet til manipuleringen er mangelfulle og uklare noter. Nøkkelinformasjon ble fjernet fra notene og det ville vært vanskelig for brukeren av regnskapet å avdekke en eventuell manipulasjon. Videre er faktum at selskapet hadde en personavhengig administrasjon, med Beulinic som både daglig leder og økonomiansvarlig, kan anses som et faresignal. Beulinic skal angivelig hatt stor makt og innflytelse (EY, 2012). Granskingsrapporten til EY (2012) legger også frem at selskapet hadde en svak internkontroll, men at ingenting ble gjort for å forbedre problemet. I tillegg var det kun daglig leder som sto for all kommunikasjon med revisor vedrørende regnskapsmessige forhold.

Røde flagg

- Svak internkontroll
- Personavhengig administrasjon
- Dominant leder
- Kraftig økning i omsetning sammenlignet med resten av bransjen
- Økning i kundefordringer/UI

5.7 Toshiba

Toshiba er en japansk elektronikkprodusent grunnlagt i 1875. Selskapet opererer internasjonalt, hvor de tilbyr et bredt spekter av produkter og tjenester innenfor fire virksomhetsområder: energi, elektroniske enheter, digitale løsninger og sosial infrastruktur (Toshiba, 2014). Selskapet ble rammet av den globale finanskrisen i 2008. I tillegg ble selskapet hardt rammet av en tsunami i 2011 som medførte uheldige konsekvenser for selskapet da flere rom i kjernekraftverket ble oversvømt (Kinserdal, 2017).

Årene etter opplevde selskapet press og var nødt til å gjenopprette lønnsomheten. I 2016 ble det rapportert at selskapet gikk med tap på rundt seks milliarder dollar, og kursen falt med 37%. Tapet selskapet sto ovenfor kunne relateres til en reell verdinedgang, og rundt to milliarder dollar ble tilknyttet en overvurdering av eiendeler som skal ha pågått siden 2008. Selskapet er fortsatt en anerkjent produsent og kom seg ut av manipuleringen med en bot på 60 millioner dollar (Kinserdal, 2017).

SEC hadde i 2015 mistanke om urettmessigheter ved selskapets bruk av løpende avregningsmetode. Etter dette etablerte selskapet en egen granskingskomite kalt «Independent Investigation Committee». Komiteen besto av eksterne eksperter som skulle etterforske regnskapene og påstandene til SEC. Det ble blant annet funnet undervurderte kostnader og unnlatt avsetning for tap. Regnskap fra 2008 til 2014 ble inkludert i granskingen, og som et resultat måtte Toshiba endre på konsernregnskapet fra 2010 til 2014 (Independent Investigation Committee, 2015).

Hvordan foregikk manipuleringen?

Et av granskningsområdene var den regnskapsmessig behandling i forhold til løpende avregningsmetode brukt på prosjekter. Løpende avregningsmetode krever at selskapet kan måle pålitelige estimater for totale inntekter og totale kostnader for en tilvirkningskontrakt, samt fullføringsgraden av prosjektet. Metoden er i stor grad basert på skjønnsmessig avgjørelser.

Det finnes ulike måter å estimere fullføringsgraden på. Et eksempel er å estimere påløpte kostnader i forhold til totale kostnader for prosjektet. Beregning av fullføringsgraden er avhengig av inngående kunnskap om både bransjen og markedet. I tilfeller hvor man ikke kan estimere fortjeneste og fullføringsgrad skal fullført kontrakts-metode brukes. Ved bruk av

fullført kontrakts-metode skal inntekter og kostnader resultatføres når kontrakten er fullført. I motsetning skal inntekten resultatføres løpende ved bruk av løpende avregningsmetode. Ifølge granskningsrapporten er det sannsynlig at totale kostnader tilknyttet en kontrakt er av et høyere beløp enn totale inntekter knyttet til den samme kontrakten. Tapet som eventuelt oppstår i en bestemt periode skal føres som avsetning på tap (Independent Investigation Committee, 2015).

To konsekvenser som følge av Toshiba's undervurderingen av kostnader, var en overvurdering av påløpte inntekter, og ukorrekt avsetning for tap. Undervurderte kostnader førte til en overvurdert fullføringsgrad, i tillegg til overvurdering av påløpte inntekter. Manglende tapsavsetning oppsto også som følge av undervurderte kostnader. Å undervurdere kostnader i en kontrakt som i realiteten går med tap, fører til at tapet blir skjult i regnskapet. Tapet eller gevinsten er forskjellen mellom inntekter og kostnader. For lave kostnader gir et fiktivt bilde av en kontrakt med overskudd.

Talleksempelen nedenfor illustrer konsekvensen av å undervurdere kostnader ved bruk av løpende avregningsmetode. Eksempelen tar utgangspunkt i en kontrakt som genererer totale inntekter på 100. I realiteten er kostnadene estimert til 120. Dersom kostnadene er undervurdert til 80, vil først og fremst fullføringsgraden bli feil. Fullføringsgraden illustrerer hvor stor andel av kontrakten som er fullført, og settes til den prosentandelen påløpte kostnader utgjør av de totale kostnadene. Det sentrale er at med en for høy fullføringsgrad inntektsføres et for høyt beløp for inneværende periode, da påløpte inntekter baseres på selve fullføringsgraden. En undervurdering av kostnadene resulterer dermed i for tidlig inntektsføring.

	Reelt estimat	Undervurderte kostnader
Estimerte totale inntekter fra prosjektet	100	100
Estimerte totale kostnader fra prosjektet	120	80
Faktisk påløpte kostnader	60	60
Fullføringsgraden	50%	75%
Påløpte inntekter	50	75

Tabell 17: Talleksempel. Undervurderte kostnader

I tillegg til undervurdering av kostnader, overvurderte også Toshiba varelageret. Overvurderingen var et resultat av manglende nedskrivning og en for høy balanseført verdi av kostnadene på lager. Komponentprisene i elektronikkmarkedet faller jevnlig og skal derfor nedskrives (Kinserdal, 2017). I hovedsak skal selskapet utføre nedskrivning hvert 3-5 år, eller

når det anses nødvendig. Unnvikelse av nedskrivning bryter med IAS 2, som krever at nedskrivningen av varelageret skal foretas når det oppstår nedgang i verdi eller et tap. Beløpet på selve nedskrivningen er ikke vesentlig, og skal nedskrives selv når verdien faller jevnlig, slik det gjør i dette tilfellet (IAS 2.34).

Manipuleringsmetoder

- Unngått tapsavsetning
- Inntektsført for tidlig
- Undervurdering av varelager
- Undervurdering av kostnader
- Balanseført for mye av kostnadene på lager

Kunne manipuleringen vært oppdaget tidligere?

Resultatstyringen var ifølge granskingsrapporten så tydelig at det ikke var nødvendig med regnskapsmessig kompetanse for å forstå at den regnskapsmessige behandling var ment som en avledning fra det reelle resultatet. Likevel ble metoden videreført til en rekke andre ansvarlige i selskapet, og tatt i bruk etter bekreftelse fra toppledelsen (Independent Investigation Committee, 2015). Dette tyder på dårlig intern kontroll i selskapet. Dårlig internkontroll anses som et rødt flagg, men kan være vanskelig for utenforstående å oppfatte som et faresignal, uten videre innsikt i bedriften.

Et sentralt rødt flagg relatert til for tidlig inntektsføring knyttes til kundefordringene. Det oppstår et faresignal dersom kundefordringer øker mer i prosent sammenlignet med omsetning. Tallene i tabellen nedenfor er hentet fra den uendrede årsrapporten til Toshiba fra 2014. Utviklingen i salgsinntekt fra 2012 til 2014 er negativ. I motsetning øker kundefordringene. Dersom kundefordringene øker samtidig som salget synker bør regnskapsbrukeren være skeptisk, da dette kan indikere fiktiv eller for tidlig inntektsføring. En av konsekvensene er redusert omløpshastighet og en operasjonell kontantstrøm som ikke henger sammen med inntektene. Spesielt bør regnskapsbrukeren bemerke seg med økningen i den operasjonelle kontantstrømmen i 2014, som var på 117%. Sammenlignet med nedgangen i inntektene samme året, som forøvrig var på 14%, er dette forhold som burde vekke oppsikt.

	2010	2011	2012	2013	2014
Salgsinntekter (SI)	6 129,9	6 280,7	5 994,3	5 727,0	6 502,5
Kundefordringer (KF)	1 204,5	1 141,3	1 327,3	1 389,2	1 522,8
Årlig økning SI		-2%	-4%	-4%	-14%
Årlig økning KF		-5%	16%	5%	10%
Operasjonell kontantstrøm (KS)	451,4	374,1	335	132,3	286,6
Årlig økning KS		-17%	-10%	-61%	117%
Omløpshastighet kunder	5,09	5,49	4,52	4,12	4,27

Tabell 18: Omløpshastighet kunder og årlig økning i SI, KF og KS (tall i milliarder Japanske Yen)

En annen forklaring på økte kundefordringer kan være lengre kredittider eller manglende tapsavsetning. Manglende avsetning var en av manipuleringsmetodene Toshiba tok i bruk. Avsetning for tap vil variere fra bedrift til bedrift, og dette forholdstallet bør sammenlignes med bransjen eller tidligere praksis i selskapet. I år 2000 var selskapets produksjonskostnad på 80 852 millioner Yen, og tapsavsetningen var på 1 136 millioner Yen (Toshiba, 2000). Dette resulterer i en tapsavsetning på 1,41% av produksjonskostnaden. Etter som at endringen ikke er svært markant, vil det mest sannsynlig være noe vanskelig for leseren å oppfatte dette som et faresignal.

	2010	2011	2012	2013	2014
Produksjonskostnad	4 710,8	4 781,9	4 538,6	4 314	4 854,3
Avsetning for tap	20,112	17,079	19, 651	16,864	16,357
Tapsavsetning/prod.kostnad	0,43 %	0,36 %	0,43 %	0,39 %	0,34 %

Tabell 19: Tapsavsetning i prosent av produksjonskostnad (tall i milliarder Japanske Yen)

Toshiba-saken er oppgavens eneste regnskapsskandale som illustrerer manipuleringer som ikke har resultert i konkurs, men en kraftig bot. Det kan tenkes at dersom granskingen av regnskapene hadde startet på et senere tidspunkt, at forholdstallene ville utviklet seg noe mer drastisk.

Presset var stort etter den fallende etterspørselen grunnet både finanskrisen og tsunamien. Selskapet hadde dårlig intern kontroll, noe som gjorde det mulig for de ansatte å ta i bruk kreative regnskapsmetoder. Selskapet begrunnet manipuleringene med at de ønsket å opprettholde selskapets verdi og rykte. Toshiba tok i bruk flere ulike metoder for kreativ regnskapsføring og ble både tatt for feilvurdering av varelager, for tidlig inntektsføring, utsatt nedskrivninger og overvurdert verdien på fremtidige prosjekter. Manipuleringen foregikk på

alle nivåer i bedriften. Lederne i selskapet satte usedvanlig høye tall-mål og lot det være opp til den enkelte ansatt å gjøre hva enn som måtte til for å nå disse.

Røde flagg

- Dårlig internkontroll
- Nedgang i salg og økning i kundefordringer
- Operasjonell kontantstrøm henger ikke sammen med inntekter

5.8 Lunde Gruppen

Det såkalte “Lunde systemet” besto av to selvstendige konsern med Lunde Gruppen AS som morselskap. Lunde systemet inneholdt totalt 136 selskap, og er omtalt som «...et helt spesielt regime» (Borevisors rapport, 2012, s. 5). Overordnet var konsernet et investeringskonsern, og drev med kapital- og kompetansekrevende forretningsområder (Borevisors rapport, 2012). Lundekonsernet sto som deleier i både Vendere-konsernet og Johs Lunde Invest-konsernet. Lunde Gruppen AS var 100% eid av Johannes Lunde, som overførte betydelige pengemidler mellom de ulike konsernene. Hans personlige betalingsevne var avhengig av uttak fra selskap i systemet (Stavanger Tingrett, 2017).

Hvordan foregikk manipuleringen?

Stavanger Tingrett (2017) presiserer hvor omfattende økonomien mellom selskapene i Lunde systemet var, og det er vanskelig å avdekke den faktiske økonomiske situasjonen. Det store omfanget av mellomregninger som eksisterte mellom selskapene i systemet, er krevende å avklare i realiteten. De sentrale manipuleringsmetodene i Lunde-saken er knyttet til internttransaksjoner, interne overføringer og uttak. Johannes Lunde skal ha tappet selskapet for 140 millioner kroner ved hjelp av blant annet interne transaksjoner med nærstående (Stavanger Tingrett, 2017).

Lunde systemet var et komplekst system, med en rekke datterselskap og mindre deleide stråselskap. Med hjelp fra daværende økonomisjef Morten Berg, skal Johannes Lunde angivelig ha opptrådt som leder for alle 136 selskap i Lunde-systemet. Lunde har ifølge Oslo Tingrett (2013) opptrådt på en klanderverdig måte som ikke tar hensyn til andre aksjonærer eller kreditorers interesser (Oslo Tingrett, 2013).

På slutten av 2008 og begynnelsen av 2009 var Lunde Gruppen AS illikvid (Borevisors rapport, 2012). Det forgikk tapping av penger fra deleide til heleide selskap, og på denne måten ble det hentet inn likviditet fra andre selskap. En av de sentrale hendelsene er knyttet til det deleide Vendere konsernet. Måsen Eiendom AS var på dette tidspunktet morselskap i Lunde Gruppen, og etter oppkjøp av Vendere Eiendom AS, skal det ha skjedd en rekke overføringer mellom de to selskapene. Måsen Eiendom AS eide 50% av Vendere konsernet, og Lunde og Berg hadde fullmakt til å inngå avtaler og foreta disposisjoner for selskapet, ettersom at de sto oppført som konsulenter for selskapet (Oslo Tingrett, 2013).

I 2009 forelå en rekke interne transaksjoner mellom Vendere-konsernet og Lunde systemet. Lunde Gruppen AS eide halvparten av Vendere-konsernet gjennom Måsen Eiendom AS, og resterende var eid av Orkla Eiendom AS og Finans Gruppen Eiendom AS med henholdsvis 25% hver. Grunnet eierstrukturen skulle ikke transaksjonene mellom Vendere og Lunde-systemet blitt behandlet som konserninterne transaksjoner. Selskapet skulle derimot blitt behandlet som en selvstendig enhet. Johannes Lunde var forøvrig daglig leder i både Vendere og i Lunde Gruppen AS og alle uttak skal ha foregått i Lunde Gruppen AS sin interesse (Borevisors rapport, 2012).

De interne transaksjonene førte til etablering av betydelige verdier og goodwill. Et eksempel som illustrerer dette er de interne transaksjonene i Marine konsernet, hvor Lunde Gruppen AS eide 60%. I slutten av 2009 foreligger følgende 5 interne transaksjoner i form av overdragelse internt i Marine konsernet. Verdsettelsen ved samtlige salg er foretatt av Morten A. Berg, og etter borevisors mening skal de gitte transaksjonsprisene være vesentlig høyere enn markedspris. Motivasjonen bak transaksjonene var regnskapsmessige og relatert til påvirkning av resultat og egenkapital. Overføringene genererte 37,4 millioner kroner i merverdi i konsernets regnskap (Borevisors rapport, 2012).

	Selger	Kjøper		Goodwill
01.12.2009	Garstad AS	JL Marine AS	Innmat	10 000 000
01.12.2009	JL Marine AS	Garstad AS	Innmat	5 000 000
28.12.2009	JL Marine Sør AS	JL Sylinderservice AS	Innmat	4 500 000
28.12.2009	Norsk Båtsenter Sport AS	Norsk Båtsenter Service AS	Aksjer	13 100 000
01.12.2009	Bergen Båtsenter AS	Norsk Båtsenter Service AS	Aksjer	4 800 000
	Sum			37 400 000

Tabell 20: Interne overføringer i Marine konsernet

Lignende transaksjoner og overføringer hvor det ble etablert ytterligere goodwill fant sted i blant annet Johs Lunde Cargo Group, Johs Lunde Vekst AS, Johs Lunde Invest AS. Lunde Gruppen AS skal ifølge borevisors rapport (2012) hatt et helt utilfredsstillende forvaltningsregime. Grunnlaget for beslutninger og transaksjoner fremkommer som sporadisk. Oslo Tingrett (2013) legger også frem en rekke eksempler på urettmessige transaksjoner. I regnskapene fra 2007 til 2010 fremkommer det bokførte immaterielle verdier uten reell inntjening. Disse verdiene representerer i det vesentlige interne transaksjoner eller transaksjoner med nærstående parter (Borevisors rapport, 2012).

Videre i granskingen ble det stilt spørsmål til hvorvidt nedskrivningen av goodwillen var rettmessig. Selskapet skrev ned goodwill på 20 år, og det finnes ingen analyser eller beregninger som støtter dette estimatet. Begrunnelsen til selskapet var at det forelå en langsiktig tidshorisont på driften av selskapene, og så lenge virksomheten fortsatt hadde eierskap på de kjøpte eiendelene, ville den økonomiske verdien opprettholdes (Borevisors rapport, 2012). Dette strider med det faktum at selskapet i 2009 ikke kvalifiserte til fortsatt drift.

Under finanskrisen i 2008 befant flere eiendomsinvestorer seg i en krisesituasjon og det var minimal omsetning på flere av markedene konsernet befant seg i. Lunde Gruppen var i tillegg tungt belånt og det ville derfor være naturlig at konsernet sto ovenfor nedgang. Borevisors rapport (2012) beskriver konsernet som et finansielt korthus, der en eventuell fallitt i kun et av underkonsernene ville medført konkurs i hele konsernet. Tross finanskrise og dårlige marked klarte Lunde Gruppen å prestere ved hjelp av en omfattende prosess innad i konsernet. Penger ble tappet fra datter- og deleide selskap for å blant annet dekke utestående gjeld. I 2011 kollapset Lunde systemet. I tillegg gikk Johannes Lunde personlig konkurs samme år (Oslo Tingrett, 2013).

Borevisors rapport legger også frem vesentlige unnlaterelser av balanseføring av forpliktelser. Selskapet har ikke rapportert de faktiske beløpene for garantier og kausjoner (Borevisors rapport, 2012). Dette gir brukeren av regnskapet et misvisende bilde, og selskapet inngikk flere låneavtaler som ikke ville vært mulig dersom bankene var klar over realiteten (Heskestad, 2016).

- Transaksjoner med nærstående
- Utelatt balanseføring
- Overvurdert nedskrivningstid på goodwill

Kunne manipuleringen vært oppdaget tidligere?

I 2007 skal selskapet angivelig ha generert gode resultater bestående av solide kontantstrømmer. Flere transaksjoner var interne salg og restruktureringer. Det kan derav være vanskeligere for brukeren å oppfatte forekomstene i 2008 og 2009. De interne transaksjonene fra 2007 representerer dog ingen kontantstrøm (Borevisors rapport, 2012).

Finanskrisen resulterte i lave verdier i markedet, og det ville vært naturlig å forvente en nedskrivning i selskapets varelager i 2009. I motsetning klarte selskapet å forbedre driftsresultatet med 11 millioner kroner fra 2008 til 2009. Selskapet balanseførte en goodwill 21 millioner kroner høyere enn selskapets egenkapital (Borevisors rapport, 2012). En goodwill høyere enn selskapets egenkapital er et tydelig faresignal og anses som et rødt flagg (Heskestad, 2016). Den høye goodwillen kom som et resultat av flere interne transaksjoner i det komplekse konsernet. Et annet faresignal knyttet til goodwillen er den unormalt lange nedskrivningstiden på 20 år.

	2008	2009
Goodwill	11 983	330 228
Sum eiendeler	536 846	1 691 989
Sum egenkapital	220 282	308 527

Tabell 21: Goodwill, eiendeler og egenkapital i Lunde Gruppen AS (tall i 1000)

Som et resultat av de interne transaksjonene gikk immaterielle eiendeler fra å være 16% til 112% av total egenkapital i 2009. Den høye verdien er å anse som et rødt flagg spesielt da selskapet i realiteten hadde svak lønnsomhet. Betydelig økning i goodwill, og immaterielle eiendeler med en høyere verdi enn egenkapitalen, anses som et faresignal spesielt grunnet det fallende markedet. Regnskapsinformasjonen er tilgjengelig for leseren, og burde oppfattes som et faresignal.

	2008	2009
Immaterielle eiendeler (IE)	36 149	344 819
IE i % av eiendeler	6,7%	20%
IE i % av egenkapital	16,4 %	112%

Tabell 22: Immaterielle eiendeler i prosent av eiendel og egenkapital

Et rødt flagg knyttet til den komplekse selskapsstrukturen, er hyppige navneskifter i flere av selskapene. Følgende selskap har eksempelvis vært registrert med selskapsnavnet Johs Lunde Eiendom AS, deriblant Johs Lunde shipping, Måsen Eiendom og Vendere Eiendom AS. Begrunnelsen for dette skal angivelig ha vært endring i selskapets virksomhet. Det foreligger dog andre eksempler på navneskifter som er like påfallende. Jos Lunde Entreprenør Holding AS og Josh AS skal på et tidspunkt byttet navn (Borevisors Rapport, 2012). Hyppig navneskifter virker noe mistenkelig, og anses som et rødt flagg som er mulig for leseren å oppfatte.

Videre skiftet Lunde konsernet revisor i 2009, angivelig grunnet forsinkelser i revisjonsarbeidet til PwC. I tillegg har det i etterkant vist seg at konsernet hadde en internkontroll med vesentlige mangler. Overraskende skifte av revisor kan i noen tilfeller anses som et rødt flagg, men er ikke nødvendigvis en indikasjon på manipuleringer. I etterkant kan det tenkes at Lunde valgte å skifte revisor for å skjule de interne transaksjonene, samt andre vesentlige mangler i regnskapet. Skifte av revisor er informasjon som er tilgjengelig for regnskapsbrukeren, men kan være vanskelig å oppfatte som et faresignal.

Videre ble deleide selskap betraktet som en del av Lunde systemet, og den komplekse konsernstrukturen er derfor også å anse som et rødt flagg. En omfattende selskapsstruktur vil naturlig alltid bære med seg risiko. Flere transaksjoner ble ikke utført på armlengdes avstand, og det ble ikke tatt hensyn til skaden dette kunne medføre for selskap som var innblandet i transaksjonene. Mye tyder på at transaksjonene var grunnet likvidmessige årsaker, og at hensikten var å betjene utestående gjeld i et selskap. Den komplekse regnskapsstrukturen presenteres av Stavanger Tingrett (2017) og illustreres i vedlegg 1.

Et annet generelt rødt flagg er redusert omløpshastighet i varelageret. Dette kan i noen tilfeller skyldes sviktende omsetning, og er ikke nødvendigvis en indikasjon på manipuleringer. I Lunde saken var både manipulering og sviktende omsetning tilfellet. Det røde flagget indikerer dermed både lønnsomhetsproblemer og resultatstyring. Den fallende omløpshastigheten er illustrert i

tabellen nedenfor. I tillegg har lagertiden i dager økt betraktelig. Dette er momenter som indikerer sterke faresignal. Det foreligger ukurans i varelageret, men selskapet har ikke foretatt en nødvendig nedskrivning. Dette medfører en økning i driftsresultatet da varekostnaden settes for lav.

	2008	2009
Salgsinntekt	160 893	718 719
Sum driftsinntekt	195 342	771 969
Varekostnad	97 258	548 947
Driftsresultat	(52 060)	(40 700)
Varelager	17 623	416 648
Omløpshastighet varer	5,52	1,32
Lagertid (dager)	65	273

Tabell 23: Redusert omløpshastighet og utvikling i varelageret (tall i 1000)

Røde flagg

- Goodwill høyere enn egenkapitalen
- Mangelfull internkontroll
- Kompleks konsernstruktur
- Skifte av revisor
- Lang nedskrivningstid
- Redusert omløpshastighet
- Hyppig navneskifter

5. 9 Oppsummering

Kapitlet tar for seg åtte ulike regnskapsskandaler fra virkeligheten, hvorav halvparten er nasjonale, og halvparten internasjonale. De ulike casene gir en forklaring på forekomsten og omstendigheten rundt manipuleringen. På denne måten blir det satt lys på røde flagg og gitt en antydning til hvilke faresignal som er mulig å oppdage på forhånd. I følgende kapittel foreligger en oppsummering av casene.

6. Analyse

Kapittelet gir en oppsummering av hvilke røde flagg regnskapsbruken kan observere før regnskapsmanipuleringen avdekkes, og hvilke røde flagg det anses vanskelig eller umulig å avdekke i forkant. Det presenteres en kort gjennomgang av hver enkelt case, før det gis et samlet overordnet blikk.

6.1 Casestudien – en oppsummering

Enron

Enron var USAs største energikonsern og et av verdens største energihandelssekskaper. Bruk av en revolusjonerende regnskapsmetode samt opprettelse av SPE-selskap, resulterte i en vekst i salgsinntekt på 151% i år 2000. Et sentralt moment er at selskapet unngikk å konsolidere flere SPE-selskap som i realiteten var av nærstående art. Et rødt flagg illustreres ved en prosentvis høyere vekst i kundefordringer sammenlignet med inntekter. Sammen med redusert omløpshastighet indikere dette synlige røde flagg. Et annet observerbart rødt flagg er høye revisjonshonorar. I motsetning er det røde flagget relatert til revisors uavhengighet, ikke like enkelt å oppdage i forkant. Andre skjulte faresignaler er uklare noter samt det faktum at flere SPE-selskap var nærstående av Enron.

WorldCom

WorldCom vokste raskt til verdens største leverandør av internettjenester etter århundreskiftet. Selskapet manipulerte ved å balanseføre eiendeler som i realiteten skulle vært kostnadsført. Et rødt flagg knyttet til manipuleringen er høye linjekostnader. Disse var manipulert til en stabil verdi på 42% av totale inntekter. Normalt var forholdstallet verken stabilt eller på en verdi under 50%. For en regnskapsbruker som hyppig tar i bruk regnskapet til WorldCom, vil det være mulig å vekke skepsis rundt forholdstallet. Det samme gjelder de høye beløpene som manglet støtte og grunnlag for regnskapsføring. Ufullstendige noter og en dominant leder, er røde flagg som er vanskelige for regnskapsbrukeren å oppfatte i forkant. Det faktum at selskapet opplevde betydelig vekst selv om markedet var i nedgangstid, er et faresignal som kan vekke skepsis hos regnskapsbrukeren før manipuleringen ble avdekket.

Sponsor Service

Det norske selskapet Sponsor Service var markedsleder innenfor forretningsområde sponsering av idrett og kulturliv. Selskapet arbeidet med å opparbeide avtaler mellom samarbeidspartnere og sponsorrettigheter. Det vesentlige i Sponsor Service-saken er for tidlig og fiktiv inntektsføring. Dette ble gjort ved å inntektsføre avtaler før de var endelig signert. En annen vesentlig årsak til at inntektene i selskapet ble overvurdert var valget av presentasjonen av inntektene. Selskapet presenterte inntektene brutto, men mye tyder på at selskapet i realiteten skulle ført inntektene netto. Noteinformasjonen opplyser om grunnlaget for presentasjonen av

inntektene, og det kan dermed være vanskelig å oppfatte at det i realiteten gis et misvisende bilde av bedriften. Videre foreligger faresignal i den operasjonelle kontantstrømmen og økning i kundefordringer, som ikke henger sammen med økning i omsetning. Dette er røde flagg som er mulig å oppdage på forhånd. Sponsor Service utbetalt betydelig summer bonus til ledelsen. Dette er også et rødt flagg som burde vekke skepsis hos regnskapsbrukeren.

Finance Credit

Forretningsmodellen til Finance Credit var å kjøpe opp utenforstående fordringer fra andre selskap. Selskapet slet med å innfri bankers lånebetingelser. Konsernstrukturen var kompleks, og en rekke datterselskap skiftet stadig av navn og tilhørighet. En kompleks konsernstruktur gjør det vanskelig for regnskapsbrukeren å oppfatte hvilke selskap som er nærstående, og det røde flagget knyttet til navneskifter kan dermed være vanskelig å oppfatte på forhånd. Store deler av de fiktive inntektene var knyttet til «management fees». I 1998 utgjorde inntektsposten 50% av selskapets inntekter. Dette er faresignal regnskapsbrukeren burde vekke mistanke rundt. Et annet vesentlig rødt flagg er økning i kundefordringer og redusert omløpshastighet. Dette anses som synlige røde flagg. Selskapets plutselige skifte av revisor er i motsetning et faresignal som er vanskelig å oppfatte som et rødt flagg, før manipuleringen avdekkes.

Fast Search and Transfer

Det norske IT-selskapet Fast Search and Transfer (FAST) utviklet en søkemotor solgt til bruk i bedrifter. Selskapet rapporterte rekordomsetning gang på gang. Den selvutviklede prøveavtalen «Memorandum og Understanding» (MoU) fungerte som en intensjonsavtale, hvor kunden hadde rett på en prøveavtale av selskapets produkt. FAST behandlet intensjonsavtalen som et endelig salg, og på denne måten oppsto både for tidlig og fiktiv inntektsføring. Regnskapsmanipuleringen resulterte i redusert omløpshastighet for kunder, økt kredittid kunder og høye kundefordringene. Videre hang ikke driftsinntekten sammen med den operasjonelle kontantstrømmen. Dette er røde flagg regnskapsbrukeren er i posisjon til å oppfatte. Manglende noteopplysninger samt skjulte transaksjoner med nærstående, er derimot røde flagg som er vanskelige eller umulige for regnskapsbrukeren å legge merke til i forkant.

Kraft & Kultur

Kraft & Kultur solgte kulturprodukter og økologiske produkter sammen med fornybar strøm. Selskapet viste til gode resultater og kraftig økning i omsetning. Selskapet regnskapsførte fiktive inntekter ved hjelp av regnskapsposten «påløpte, ikke fakturerte inntekter» (UI).

Grunnet dette oppsto betydelige summer av utestående fordringer. Kraftig vekst i omsetning i sammenheng med en betydelig andel UI og kundefordringer, illustrerer et rødt flagg som er synlig for regnskapsbrukeren. Røde flagg som derimot kan være vanskelig for regnskapsbrukeren å oppdage, er mangelfulle noteopplysninger, svak internkontroll og dominant leder. Selskapet opererte med en personavhengig administrasjon, og en regnskapsbruker som sitter med denne kunnskapen er i posisjon til å vekke skepsis rundt selskapets interne kontroller.

Toshiba

Toshiba er det eneste av oppgavens selskap som fortsatt er i drift i dag. Selskapet ble rammet av en tsunami i 2011 og den globale finanskrisen i 2008. Granskningsrapporten fra 2015 viser til omtrent 2 milliarder dollar knyttet til overvurdering av eiendeler. Ved feilbruk av løpende avregningsmetode ble selskapets prosjektkostnader undervurdert. Som et resultat ble inntekter overvurdert. I likhet med foregående case forelå et rødt flagg knyttet til økning i kundefordringer som ikke sto i stil med omsetningen. I likhet sto heller ikke den operasjonelle kontantstrømmen i stil med inntektene. Dette er røde flagg regnskapsbrukeren har mulighet til å oppdage. Det røde flagget knyttet til selskapets svake internkontroll er lettere å oppfatte etter manipuleringen er avdekket.

Lunde Gruppen

Johannes Lunde skal ha tappet Lunde-systemet for over 140 millioner kroner ved blant annet interne transaksjoner med nærstående. Den komplekse konsernstrukturen gjorde det vanskelig å forstå hvilke selskap som var nærstående. Konsernet viste til gode resultater, tross både finanskrisen og dårlige markedsforhold. Selskapets goodwill ble nedskrevet på 20 år. Den lange nedskrivningstiden anses som et rødt flagg synlig for regnskapsbrukeren. Skifte av revisor anses også som et synlig rødt flagg, men illustrerer nødvendigvis ikke et faresignal. Videre anses den komplekse selskapsstrukturen som et rødt flagg. Et moment som forsterker det røde flagget knyttet til selskapsstrukturen, er hyppige navneskifter av datterselskap. Faresignalet vil dog være vanskelig å oppfatte da den komplekse strukturen skjuler hvilke selskap som er av nærstående art.

6.2.1 Overordnet oppsummering og gjentakende røde flagg

I den komparative caseanalysen foreligger flere likhetstrekk og gjentakende røde flagg. For det første opplever selskapene både rask og vesentlig vekst i omsetning, i tillegg til å være markedsledende innenfor egen bransje. Ufullstendige noter er et rødt flagg som eksisterer i samtlige selskap. Ufullstendige noteopplysninger kan være vanskelig å oppfatte, og gjelder spesielt ved transaksjoner med nærstående selskap. Sammen med en kompleks regnskapsstruktur, er dette en gjentakende manipuleringsmetode. Det vesentlige er at noteopplysningene ikke gir nødvendig informasjon, og hvilke selskap som er av nærstående art, holdes skjult. Grunnet dette er det vanskelig eller umulig å oppfatte faresignal angående transaksjoner med nærstående selskap.

Prosentvis økning i kundefordringer, redusert omløpshastighet og økt kredittid, er røde flagg som er mulig for regnskapsbrukeren å oppfatte før manipuleringen avdekkes. Flere av selskapene opplever også større vekst i kundefordringer, sammenlignet med omsetning. Disse faresignalene oppstår som et resultat av manipulering av inntekter, og er utviklingstrekk regnskapsbrukeren bør vekke mistanke rundt. I tillegg eksisterer en dominant leder og en svak internkontroll i de fleste skandalene. Dette er røde flagg som ofte ikke er synlig for en utenforstående regnskapsbruker, og oppfattes som et rødt flagg først etter at manipuleringen er avslørt.

Videre var samtlige selskap tungt belånt og avhengige av bankforbindelser. Derav var “covenants”- problemer et gjentakende rødt flagg. Selskapene var ikke i stand til å innfri lånebetingelser og opparbeidet egne kreative regnskapsmessige løsninger. Med dette presiseres viktigheten av å tilegne seg regnskapsmessig informasjon med sunn skepsis. Overordnet kunnskap om røde flagg kan fungere som et hjelpemiddel. Videre presiseres det at flere av de presenterte faresignalene individuelt sett, nødvendigvis ikke indikerer regnskapsmanipulering. Samtlige av regnskapsskandalene inneholder mer enn ett rødt flagg, og flere røde flagg vil være forsterkende ved avdekking av regnskapsmanipulering.

7. Konklusjon

I oppgavens siste kapittel brukes analysens funn til å besvare problemstillingen, hvilket lyder som følger: *Hvordan kan regnskapsbrukeren unngå å bli ført bak lyset?* Avslutningsvis presenteres forslag til videre studie.

7.1 Hovedkonklusjon

Masterutredningens problemstilling besvares ved å sette lyst på røde flagg ved hjelp av en komparativ caseanalyse av tidligere regnskapsskandaler. I oppsummeringen poengteres viktigheten ved å alltid tilegne seg regnskapsinformasjon kritisk. Identifisering av røde flagg og bransjemessige utviklingstrekk, er vesentlig kunnskap regnskapsbrukeren kan benytte som et hjelpemiddel ved diverse beslutninger. Det finnes flere røde flagg som er vanskelig eller umulig å oppdage før regnskapsmanipulering avsløres. Å stille seg kritisk til regnskapsinformasjon er det sentrale budskapet med problemstillingen. Vesentlig kunnskap om røde flagg kan bidra til minimering av regnskapsbrukerens risiko i fremtidige regnskapsmessige avgjørelser.

7.2 Begrensninger med studiet

Grunnet oppgavens tidsbegrensning og omfang foreligger noen vesentlige begrensninger. Valg av antall regnskapsskandaler vil ha innvirkning på dybden i hver enkelt caseanalyse. Utvalget vil også være styrende for hvilke røde flagg og manipuleringsmetoder som gjennomgås. Dette forårsaker at enkelte forhold ikke blir drøftet i caseanalysen. I tillegg foreligger det en sannsynlighet for at både røde flagg og kompliserte regnskapsmetoder er skjult i manipuleringer som enda ikke er oppdaget. Dermed oppstår en begrensning knyttet til allerede avdekket momenter. Grunnet dette eksisterer ytterligere manipuleringsmetoder og røde flagg som vil være nyttige for regnskapsbrukeren.

7.3 Forslag til videre studie

Ved bruk av en komparativ caseanalyse av tidligere regnskapsskandaler setter masterutredningen lys på røde flagg tilknyttet et regnskap. Regnskapsmanipulering er et omfattende tema, og hver bedrift sitter med ulikt grunnlag. Oppgaven gjennomgår det resultatorienterte- og balanseorienterte rammeverket, hvor balanseorientering anses som prinsippbasert med mer bruk av skjønnsmessige vurderinger. Høringsutkastet til ny norsk regnskapslov er basert på IFRS for SMEs og åpner dermed for mer bruk av skjønn. En lignende studie kan for eksempel fokusere på de to rammeverkene, og undersøke om bruk av det balanseorienterte rammeverket resulter i mer opportunistisk rapportering.

Litteraturliste

Aarset, H. (2006, 03. Mai). Bogen blåste opp regnskapet. *Nettavisen*. Hentet fra <https://www.nettavisen.no/nyheter/innenriks/--bogen-blaste-opp-regnskapet/626453.html>

Alexandersen, R. S., Sæbbe, L.V. & Endresen, R. (2014). Så enkelt ble alle lurt. *Nord24*. Hentet fra: <https://www.nord24.no/energi/sa-enkelt-ble-alle-lurt/s/1-5346252-7389181>

Baksaas, K. M. & Stenheim, T. (2015). Prinsippbasert versus regelbaserte regnskapsstandarder. *Praktisk økonomi & finans*, (01)15 (volum 31). Hentet fra: https://www.idunn.no/pof/2015/01/prinsippbaserte_versusregelbaserte_regnskapsstandarder

Baksaas, K.M. & Stenheim, T. (2017). Resultat- eller balanseorienterte regnskaper. *Magma*, 17(1), 12-13. Hentet fra <https://www.magma.no/resultat-eller-balanseorienterte-regnskaper>

Borevisors rapport. (2012). «*Insolvensdokument*» for Lunde Gruppen AS konsernet – *konkursbo*. 31.08.2012. Deloitte AS. Bo nr. 11-023282.

Bougie, R. & Sekaran, S. (2016). *Research methods for business: a skill-building approach* (seventh edition). Chichester: John Wiley & Sons Ltd

Dahlum, S. & Wæhle, E. (2018). Case-studie. *Store norske leksikon*. Hentet fra: <https://snl.no/case-studie>

Den norske Revisorforeningen. (2008). *Internasjonale regnskapsstandarder - en presentasjon av IFRS*. Oslo: DnR Forlag

Den norske Revisorforening. (2018). *Revisors Håndbok*. Oslo: Fagbokforlaget

Enron. (2000). *Enron Annual Report 2000*. Hentet fra: <http://picker.uchicago.edu/Enron/EnronAnnualReport2000.pdf>

EY. (2015). Hva er IFRS for SMEs og hvilke endringer vil vi se? Hentet fra <https://www.ey.com/no/no/services/assurance/act-ey-regnskapsnyheter-juni-2015-hva-er-ifrs-for-smes-og-hvilke-endringer-vil-vi--se->

EY. (2012) *Granskningsrapport: Troms Kraft AS, Gransking av Kraft & Kultur i Sverige AB* [Internett] Tilgjengelig fra: <http://www.tromskraftnett.no/portalWeb/ShowProperty.pdf?nodeId=/BEA%20Repository/372011>

Fardal, A. (2007). IFRS og norske regnskapsregler. *Magma*, 07(3)

Finans- og tolldepartementet. (1995). *Ny regnskapslov*. (NOU 1995: 30). Oslo: Statens Forvaltningstjeneste

Finansdepartementet. (2015). *Lov om regnskapsplikt*. (NOU 2015: 10). Oslo: Departementenes sikkerhets- og serviceorganisasjon

Forbes. (u.å). *How Analysts Figured Out that Enron Was Fudging its Numbers*. Hentet 20.mars fra: <https://www.forbes.com/sites/quora/2017/11/09/how-analysts-figured-out-that-enron-was-fudging-its-numbers/#23d6976519cb>

Gjesdal, F. (2003). Resultatkvalitet anno 2003. *Praktisk økonomi og finans* 03(1)

Gripsrud, G., Olsson, U. H. & Silkoset, R. (2017). *Metode og dataanalyse* (utg. 3). Oslo: Cappelen Damm

Haugnes, G. M. (2012). Superrask søkemotor som kunne blitt google. *Aftenposten*. Hentet fra: <https://www.aftenposten.no/okonomi/i/bjlg/Superrask-sokemotor-som-kunne-blitt-Google>

Healy, P. M. & Whalen, J. M. (1999). A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications on Standard Setting. *Accounting Horizons*, 13(4), 365-383. doi: <http://dx.doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.365>

Heskestad, T. (2014a). *Manipulering av kostnader og "røde flagg"*. Deloitte i Fokus. Hentet fra: <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/audit/articles/manipulering-av-kostnader.html>

Heskestad, T. (2014b). *Manipulering av inntekter og «røde flagg»*. Deloitte i Fokus. Hentet fra: <https://www2.deloitte.com/no/no/pages/legal/articles/manipulering-av-inntekter.html>

Heskestad, T. (2015) *Røde flagg knyttet til driftsinntekter og varekostnad*. NARF kurs.

Heskestad, T. (2016). Manipulering av kostnader. *Revisjon og regnskap*, 16(4)

Heskestad, T. (2018). *3 Inntekter* [Powerpointpresentasjon Finansregnskap 4 BE-420-1]

Hinnaland Stendal, L. og Nordgarden, T. (2016) Praksis for virkelig verdimaling av ikke-finansielle eiendeler, *Magma* 16(1), s. 60-63. Hentet fra <https://www.magma.no/praksis-for-virkelig-verdimaling-av-ikke-finansielle-eiendeler>

IFRS 13. (2013). Måling av virkelig verdi.

IFRS 15. (2017). Driftsinntekter fra kontrakter med kunder.

Independent Investigation Committee. (2015). *Investigation Report: To Toshiba Corporation*, hentet fra https://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/news/20150725_1.pdf

Johnsen, A. & Kvifte, S.S. (2008). *Konseptuelle rammeverk for regnskap*. Bergen: Fagbokforlaget.

Kinserdal, F. (2017). Hva er regnskapsmanipulasjon, og hvordan kan den avdekkes?, *Magma*, 17(1), 69-78. Hentet fra <https://www.magma.no/hva-er-regnskapsmanipulasjon-og-hvordan-kan-den-best-avdekkes1>

Kinserdal, F., Petersen, C. V. & Plenborg, T. (2017). *Financial Statement Analysis*. Bergen: Fagbokforlaget.

Korsvold, J. (2015). En ny standard for inntektsføring – En utfordring for telekom-bransjen. *Praktisk økonomi & finans*, 15(4), 261-273.

KPMG. (2011). *KPMG Analysis of Global Patterns of Fraud: Who is the typical fraudster?*
Hentet fra: https://www.ub.unibas.ch/digi/a125/sachdok/2011/BAU_1_5663361.pdf

Kvaal, E. (2002). Sammenbruddet i Enron – katastrofe eller økonomisk vanskjøtsel? *Magma* 02(5). Hentet fra: <https://www.magma.no/sammenbruddet-i-enron-katastrofe-eller-oekonomisk-vanskjoetsel>

Kvifte, S. S. (2004). *The Usefulness of the asset liability view - an analysis of conceptual framework and the implications for Norwegian accounting regulation* (Doktoravhandling). Norges Handelshøyskole, Bergen.

Kvifte, S. S. (2018). IFRS 15 – Blir regnskapene «bedre»? *Revisjon og regnskap* 18(3).

Mogård, L.E. (2015). Nå avsløres sannheten om kraftskandalen. *NRK*. Hentet fra: <https://www.nrk.no/troms/na-avsløres-sannheten-om-kraftskandalen-1.12306103>

NRK. (2005). *15 til 20 millioner "gammel moro"*. Hentet fra: http://www.nrk.no/okonomi/15-til-20-millioner-_gammel-moro_-1.561299

NRS (V). (2010) *Inntektsføring av inntekter*. Norsk regnskapsstiftelse. Hentet fra: <http://wpstatic.idium.no/www.regnskapsstiftelsen.no/2014/12/NRSV-Regnskaps%C3%B8ring-av-inntekt.pdf>

Oslo Tingrett. (2005). *Finance Credit-saken*. Saksnummer: TOSLO-2004-55053.

Oslo Tingrett. (2006). *Sponsor Service-saken*. Saksnummer: TOSLO-2006-17373.

Oslo Tingrett. (2007). *Tiltaler revisor i Finance Credit-saken*. Saknummer: TOSLO-2005-106276.

Oslo Tingrett. (2009). *Tiltaler revisor i Sponsor Service*. Saksnummer: 07-070067MED-OTIR/06

Oslo Tingrett. (2013). *Erstatningskrav mot revisor*. Saksnummer: 12-136445TVI-OTIR/01

Penman, S. (2013). *Financial Statement Analysis and Security Valuation*. McGraw Hill.

Porter, M.E. (2005). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*. Hentet fra:

https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/32580687/HBR_on_Strategy.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1557169501&Signature=9kc41ez1t756UFFGL9KJxZqSRLs%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DHBR_on_Strategy.pdf#page=25

Rabben, M.B. (2018). Enron Corporation. *Store Norske leksikon*. Hentet fra https://snl.no/Enron_Corporation

Regnskapsloven. (1998). Lov om årsregnskap m.v (LOV-1998-07-17-56). Hentet fra https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1998-07-17-56/KAPITTEL_2#KAPITTEL_2

Revisorforeningen. (2015). Forslag til ny regnskapslov. Hentet fra <https://www.revisorforeningen.no/fag/nyheter/regnskapslov-2015/>

Rosenblad, S. C. (2014). Ny IFRS inntektsføringsstandard fra 2017: Omfattende og detaljerte regler, *Revisjon og regnskap* 14(7).

RSM. (2017) IFRS 15 - Regnskapsføring av inntekter fra kundekontrakter. Hentet fra: <https://www.rsm.global/norway/nb/news/ifrs-15-regnskapsforing-av-inntekter-fra-kundekontrakter#>

Schnatterly, K., Gangloff, K. A., & Tuschke, A. (2018). CEO Wrongdoing: A Review of Pressure, Opportunity, and Rationalization. *Journal of Management*, 44(6). 2045-2432. Hentet fra <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0149206318771177>

SEC. (2003). *Report of investigation: of the board of directores of WorldCom, Inc*. Hentet fra <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/723527/000093176303001862/dex991.htm>

Servold Oppi, N. (2005). Nye regler for inntektsføring for børsnoterte foretak. *Magma*. 15(1), 47-54. Hentet fra <https://www.magma.no/nye-regler-for-inntektsforing-for-borsnoterte-foretak>

Siebke, H. (2006). Erstatningsansvarlig etter Sponsor Service-konkursen. *Revisjon og regnskap*, 06 (5). Hentet fra <https://www.revregn.no/i/2006/5/revisjon-05-06-30>

Skaalmo, G. & Sundnes, T. (2013). Saken som ga Fast-razzia. *Dagens Næringsliv*. Hentet fra <https://www.dn.no/saken-som-ga-fast-razzia/1-1-2026229>

Stavanger Tingrett. (2017). *Lunde Gruppen AS, dets konkursbo*. Saksnummer: 11-023282KON-STAV.

Stenheim, T. (2008). Virkelig verdi - et utfordrende måleattributt, *Magma*, 08(2). Hentet fra <https://www.magma.no/virkelig-verdi-et-utfordrende-maaleattributt>

Thomassen, E. (2014) Finance Credit-saken. *Store norske leksikon*. Hentet fra: https://snl.no/Finance_Credit-saken

Torstveit, J. G. (2012). *Storsvindel, bankkrakk og nytt politisk parti Arendal 1886-1888*. Arendal: Arendals Tidene

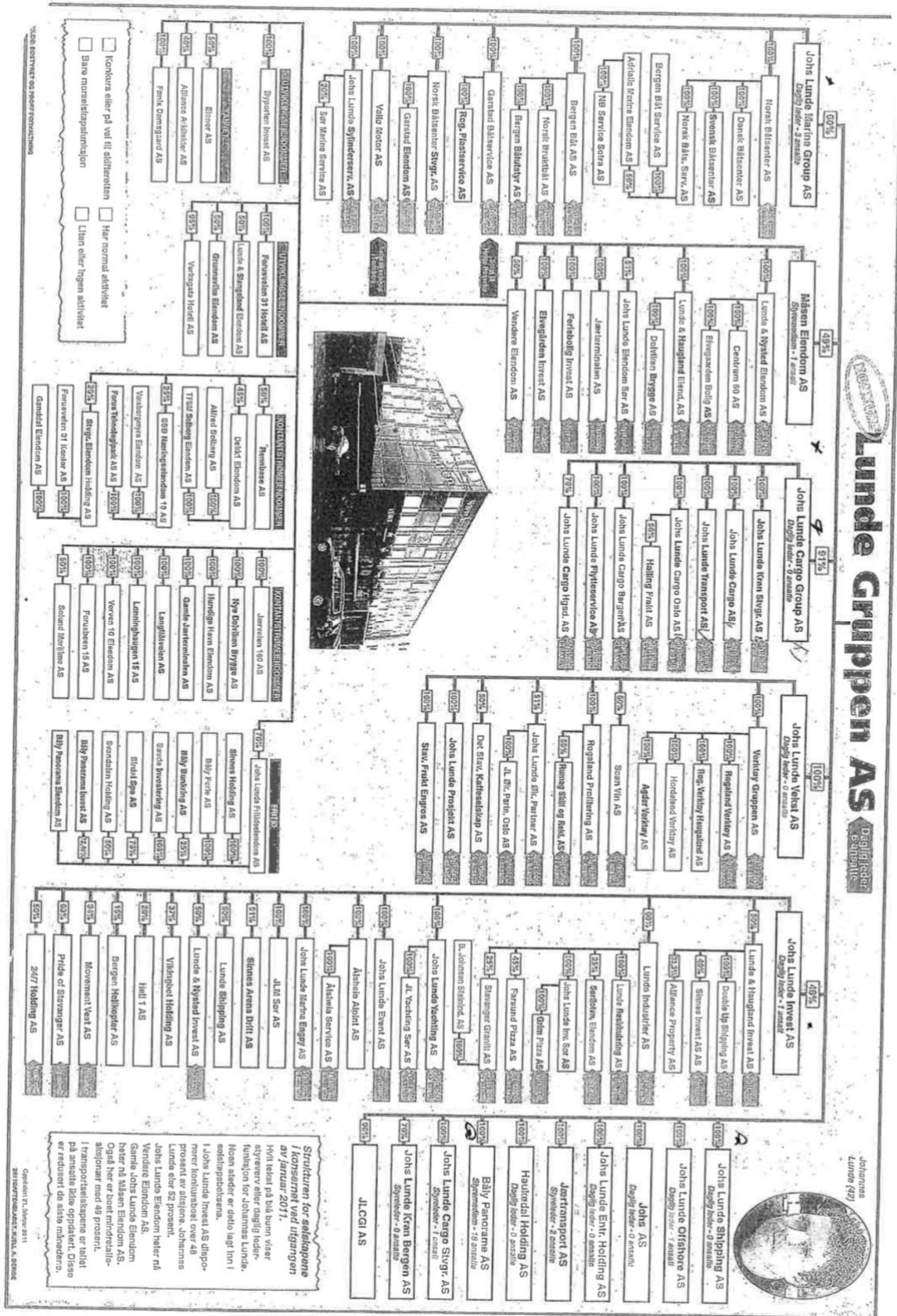
Toshiba. (2000). *Annual Report 2014*. Hentet fra

Toshiba. (2014). *Annual Report 2014*. Hentet fra: https://www.toshiba.co.jp/about/ir/en/finance/ar/ar2014/tar2014e_or.pdf

Trom Kraft AS. (2011). Årsrapport 2011. Hentet fra: https://www.tromskraft.no/wp-content/uploads/2017/05/TK_aarsrapport_2011.pdf

Yin, R. K. (2004). *The case study anthology*. California: Sage Publication

Vedlegg 1: Lunde-systemet



Vedlegg 2: Refleksjonsnotat 1

Kristine Killerud Ødegård

I dette refleksjonsnotatet vil jeg trekke frem kunnskapen jeg har fått gjennom min utdanning på Handelshøyskolen ved Universitetet i Agder. Vi har valgt å skrive en masterutredning innenfor temaet regnskapsmanipulering og avdekking av røde flagg. Temaet er valgt med et ønske om å tilegne mer kunnskap innenfor avlegging av røde flagg, og opparbeide en kunnskap som kommer godt med i arbeidslivet.

Denne masterutredningen tar for seg regnskapsmanipulasjon og røde flagg. Utredningen ønsker å belyse metoder som brukes for å manipulere og hvilke faresignaler brukeren av regnskapet kan fange opp. Utgangspunktet vil være tidligere regnskapsskandaler, hvor relevante røde flagg og andre faktorer for begått manipulasjon vil bli trukket frem. Utredningen vil tar for seg hvilke faresignaler en regnskapsbruker kan oppdage og hvilke som vil være nærmest umulig å forutse. Problemstillingen faller som følger: *Hvordan kan regnskapsbrukeren unngå å bli ført bak lyset?*

Utredningen tar utgangspunkt i åtte caser av tidligere regnskapsskandaler, av både internasjonale og nasjonal bakgrunn. Hver case presenterer skandalens bakgrunn, samt en vurdering av faresignaler og metoder benyttet i manipuleringen. Det fremgår med eksempler og utregninger fra blant annet årsrapporter, dommer og granskningsrapporter. Hovedfunnene bærer tyngde av gjennomgående røde flagg som; dominant leder, mangelfulle noter, og «covenants»- problemer. Det er enkelte røde flagg som vil være mulig for en regnskapsbruker å forutse, mens andre tilnærmet umulig. Det sentrale er at brukeren av regnskapet, uavhengig av bransjekunnskap og markedsforståelse, alltid bør holde seg kritisk til den informasjonen som tilegnes. Samtidig vil kunnskap om røde flagg bidra til en minimering av regnskapsbrukerens risiko.

Internasjonalisering

Regnskapsskandaler finner sted på internasjonal basis, der selskaper bryter lovverket og manipulerer regnskapet etter sitt ønske. Utredningen trekker frem både nasjonale og internasjonale skandaler, gjennom skandalene blir det internasjonale rammeverket IFRS og det norske rammeverket NRS anvendt. Det blir trukket likheter og forskjeller mellom lovverkene, der det fremkommer at det balanseorienterte rammeverket krever mer kjønnsbaserte

vurderinger sammenlignet med det resultatbaserte rammeverket. Mer bruk av kjønnsmessig vurderinger kan lede til mer opportunistisk rapportering. Det norske rammeverket er resultatorientert, men norske børsnoterte selskap plikter å føre etter IFRS regelverket. Dersom rammeverkene hadde samsvart ytterligere, ville det tilsvart mer samsvar mellom ulike land. Det er verdt å nevne at analysen av røde flagg i denne utredningen vil være relevant for regnskapsbrukere utenfor Norge.

Innovasjon

Innovasjon innebærer nytenkning. Dagens samfunn er preget av digitalisering og automatisering. Store deler av regnskapsarbeidet kan bli preget av automatisering, i slike tilfeller krever det mer IT forståelse. Dersom det norske rammeverket skal kunne utvikle seg mot et mer internasjonalt rammeverk, vil det bli nødvendig med endringer i de norske standardene. I dag er ikke regnskapsreglene for ikke-børsnoterte selskap internasjonale. Det har blitt tatt frem i forelesning at høringsutkastet til ny norsk regnskapslov åpner mer opp for bruk av skjønn, da det er basert på IFRS for SMEs. Foreløpig ligger dette høringsutkastet på vent og mulig blir forkastet. Dersom det er tilfellet vil det fortsatt være betydelig skille mellom norsk og internasjonal rapportering for små og mellomstore bedrifter.

Ansvar

Et hvert selskap har et gitt ansvar ovenfor omverdenen, både når det gjelder interessenter og miljøet. Det er utformet et gitt regelverk som skal tilrettelegge riktig rapportering. Revisors anses som allmennhetens tillitsperson og har også et stort ansvar ovenfor regnskapsbrukeren. Revisors oppgave er å bekrefte at årsregnskapet ikke inneholder vesentlige feil og samsvarer med lover og forskrifter. Regnskapsbrukeren tar beslutninger basert på årsrapporter og det er derfor viktig at informasjonen rapportert om selskapet er vesentlig riktig. Dersom den offentlige informasjonen er misvisende og ikke stemmer med det reelle situasjonen i selskapet kan det få fatale følger for regnskapsbrukeren. Det er viktig for allmennheten at offentlige rapporter består av troverdighet og kan brukes til beslutningstaking. Det er nevnt i utredningen at det kan oppstå etiske utfordringer, der press, motivasjon og mulighet kan spille inn på utførte handlinger. Det kan foreligge situasjoner der en sentral person ønsker å oppnå egenvinning, bedre resultater, eller annet som ikke står i stil med regelverket. Det er slike situasjoner som ønskes unngått.

Vedlegg 3: Refleksjonsnotat 2

Marte Tollefsen

Masterutredningens formål er å sette lys på faresignal ved et regnskap med ønske om å opparbeide et nødvendig hjelpemiddel for en regnskapsbruker. Oppgavens problemstilling lyder derav som følger:

Hvordan kan regnskapsbrukeren unngå å bli ført bak lyset?

Problemstillingen besvares ved å analysere tidligere regnskapsskandaler hvor analysen består av å identifisere røde flagg. Røde flagg gjenspeiles i unormale utviklingstrekk i et regnskap og fungerer på samme måte som et faresignal. Kunnskap relatert til røde flagg kan fungere som et verktøy ved avdekking av regnskapsmanipulering.

Oppgaven definerer regnskapsmanipulering som bevisst villeding av regnskapsmessig informasjon. Flere røde flagg er umulige å gjenkjenne før regnskapsmanipulering avsløres, mens andre kan oppdages på forhånd. Gjennom en komparativ casestudie analyserer oppgaven fire nasjonale samt fire internasjonale regnskapsskandaler og identifiserer gjentagende røde flagg. Hovedbudskapet med oppgaven er at en regnskapsbruker alltid bør være kritisk til den regnskapsmessige informasjonen som tilegnes.

Internasjonalisering

Oppgavens caseanalyse tar for seg både norske og internasjonale selskap. Fra og med 2005 utarbeider alle norske børsnoterte selskap konsernregnskapet etter internasjonale regnskapsstandarder. I tillegg er høringsutkastet til ny norsk regnskapslov utarbeidet med IFRS for SMEs som utgangspunkt. Dette betyr at det nye lovforslaget har innspill fra den internasjonale standarden, hvor det blant annet åpner for mer bruk av skjønn og virkelig verdi.

Internasjonalisering av regnskapsregler vil kunne gjøre det enklere for regnskapsbrukeren ved analysering av internasjonale bedrifter. Børsnoterte selskap rapporterer etter IFRS-regelverket, men en internasjonalisering av regelverk som ikke baseres på selskapsstørrelse vil danne

sammenlignbare regnskaper for ytterligere selskap. Regnskapsmanipulering er et problem over hele verden. Flere bedrifter driver aktivitet på tvers av landegrensen og internasjonalisering av regelverk vil gjøre denne typen aktivitet enklere.

Innovasjon

Revisors oppgave er å forsikre regnskapsbrukeren om at regnskapet er uten vesentlige feil. Tross dette foregår regnskapsmanipulering som aldri blir oppdaget. Oppgavens caseanalyse beskriver manipuleringer foregående over flere år før de avsløres. I kjølvannet av tidligere regnskapsskandaler utvikles stadig nye lover og regler. Innenfor revisjonsbransjen foregår også hyppig utviklinger av systemer og digitalisering. Nye IT-løsninger utviklers stadig, og for revisor betyr dette at det kreves enda høyere kompetanse angående avgjørelser basert på profesjonelt skjønn. Dette er arbeidsoppgaver som ikke kan erstattes med digitale løsninger.

Når det gjelder høringsutkastet til ny norsk regnskapslov er denne foreløpig satt på vent, og det vil være interessant å se utviklingen.

Ansvarlighet

En regnskapsprodusent har et overordnet ansvar for å utarbeide regnskapet i samsvar med gjeldende regelverk. Videre har revisor et samfunnsansvar angående avdekking og forebygging av misligheter ved et regnskap. Masterutredningen viser eksempler på tilfeller hvor denne type ansvar ikke opprettholdes. Det foreligger en rekke subjektive vurderinger som må tas, og ansvaret til både regnskapsprodusenten og revisor er viktig. I oppgavens caseanalyse påpekes det imidlertid at både regnskapsprodusenten, revisor og regnskapsbruker ved flere tilfeller ikke er i posisjon til å oppdage misligheter ved et regnskap.